



I MADE INDRA
MODUL AJAR



LAYANAN ASURANSI SOSIAL

LAYANAN ASURANSI SOSIAL

I Made Indra



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

LAYANAN ASURANSI SOSIAL

Penulis:
I Made Indra

Desain Cover:
Tahta Media

Editor:
Tahta Media

Proofreader:
Tahta Media

Ukuran:
vi, 75, Uk: 15,5 x 23 cm

ISBN: 978-623-147-207-6

Cetakan Pertama:
November 2023

Hak Cipta 2023, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2023 by Tahta Media Group
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

PRAKATA

Kepada Para Pembaca yang Terhormat,

Selamat datang dalam buku ini yang mengupas mengenai Layanan Asuransi Sosial. Buku ini didedikasikan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang konsep, manfaat, dan peran penting asuransi sosial dalam menjaga kesejahteraan sosial masyarakat.

Buku ini menguraikan manfaat besar yang dapat diperoleh oleh masyarakat dan negara dari implementasi yang baik dari program asuransi sosial. Kami akan merinci buku ini kepada produk-produk dalam Asuransi Sosial yang mencakup BPJS Kesehatan, BPJS Ketenagakerjaan, Jasa Raharja, Taspen, ASABRI dan prose pemasarannya melalui Social Marketing.

Terima kasih kepada semua yang telah berkontribusi dalam pembuatan buku ini, dan kami berharap buku ini akan membantu meningkatkan pemahaman Anda tentang asuransi sosial dan peran pentingnya dalam menjaga kesejahteraan sosial.

Salam hangat
I Made Indra

DAFTAR ISI

Prakata	iv
Daftar Isi.....	v
Bab I Sejarah Asuransi	
A. Sejarah Asuransi di Dunia.....	2
B. Sejarah Asuransi di Indonesia.....	3
C. Sejarah Asuransi Sosial.....	6
D. Jenis – Jenis Asuransi Sosial di Indonesia.....	7
E. Soal Latihan	7
Bab II BPJS Kesehatan	
A. Sejarah BPJS Kesehatan	9
B. Pengertian BPJS Kesehatan	11
C. Dasar – Dasar Hukum.....	11
D. Manfaat/Tujuan.....	12
E. Iuran	14
F. Soal Latihan	15
Bab III BPJS Ketenagakerjaan	
A. Sejarah BPJS Ketenagakerjaan	17
B. Pengertian BPJS Ketenagakerjaan.....	19
C. Produk – Produk	19
D. Iuran	20
E. Skema Pembayaran Premi	20
F. Klaim.....	21
G. Soal Latihan	22
Bab IV Jasa Raharja	
A. Sejarah Jasa Raharja	24
B. Pengertian Jasa Raharja	25
C. Dasar – Dasar Hukum Jasa Raharja.....	25
D. Manfaat/Tujuan.....	26
E. Produk – Produk	26
F. Iuran	27

G. Skema Pembayaran/Premi	28
H. Klaim.....	29
I. Soal Latihan	32
Bab V PT Taspen	
A. Sejarah Taspen	34
B. Pengertian Taspen.....	36
C. Dasar – Dasar Hukum	36
D. Manfaat/Tujuan.....	37
E. Produk – Produk	37
F. Iuran	37
G. Klaim.....	38
H. Soal Latihan	41
Bab VI ASABRI	
A. Sejarah ASABRI.....	43
B. Pengertian ASABRI.....	44
C. Dasar – Dasar Hukum	45
D. Manfaat/Tujuan.....	45
E. Produk – Produk	48
F. Iuran	49
G. Skema Pembayaran/Premi	50
H. Klaim.....	50
I. Soal Latihan	51
Bab VII Social Marketing	
A. Pengertian dan Konsep Dasar <i>Social Marketing</i>	53
B. <i>Product</i> Dalam <i>Social Marketing</i>	56
C. <i>Price</i> Dalam <i>Social Marketing</i>	60
D. <i>Place</i> Dalam <i>Social Marketing</i>	65
E. <i>Promotion</i> Dalam <i>Social Marketing</i>	66
Sinopsis	74
Daftar Pustaka	75

The background features a complex, abstract design of overlapping, flowing lines in shades of orange, red, and brown. These lines create a sense of movement and depth, framing the central text. The lines are thin and delicate, with some areas appearing more saturated than others, creating a layered effect.

BAB I

**SEJARAH
ASURANSI**

A. SEJARAH ASURANSI DI DUNIA

Dari berbagai macam literatur tentang asuransi jiwa yang ada, kebanyakan menyatakan bahwa polis pertama yang pernah dikeluarkan adalah untuk Williams Gybbons, seorang penduduk Kota London yang ketakutan akan desas-desus wabah penyakit menular yang terjadi waktu itu di tahun 1583. Jumlah Uang Pertanggungan (JUP) yang diminta oleh Williams Gybbons adalah 400 Poundsterling untuk masa pertanggungan satu tahun, dia berani membayar premi sebesar 82 Poundsterling (8% dari JUP). Pihak Penanggung (asuradur), terdiri dari sekelompok pemilik uang yang biasa berkumpul di sebuah kedai kopi. Mereka secara proporsional membagi risiko atas JUP tersebut dan demikian juga penerimaan preminya.

Seperti kita lihat di atas, dasar pembelian asuransi oleh Williams Gybbons adalah adanya desas-desus penyakit menular yang terjadi waktu itu Rangkaian berita dari mulut ke mulut yang makin lama makin dramatis ini, mengatakan bahwa selama 70 tahun terakhir telah mewabah penyakit menular yang menyerang kota London dan sekitarnya sebanyak 5 kali, dan setiap kali menyerang, minimal menelan korban sekitar 20% dari jumlah penduduk.

Penduduk yang semakin panik sangat mengganggu ketenteraman kota dan kehidupan warga kota. Akhirnya, pada tahun 1603, pemerintah kota London menerbitkan "Bills of Mortality untuk mengurangi rasa panik penduduk, dan membuktikan bahwa kematian sesungguhnya yang terjadi tidaklah sebesar seperti yang didesas-desuskan selama ini Dalam perkembangannya Bills of Mortality merupakan dasar dari Table of Mortality (tabel mortalitas) yang sekarang kita kenal di industri asuransi Jiwa.

Pada tahun 1762 barulah muncul perusahaan asuransi jiwa modern seperti sekarang, yakni The Equitable of London. Bentuk perusahaan ini adalah asuransi jiwa bersama dan merupakan yang pertama menggunakan landasan ilmiah. Perusahaan asuransi jiwa ini juga merupakan yang pertama mengeluarkan polis seumur hidup dengan premi tahunan yang rata selama kontrak. Premi diperhitungkan berdasarkan umur Tertanggung dan pertanggungan. Perubahan penting dalam pertumbuhan asuransi jiwa ini terjadi dengan lahirnya Dodson's Principle, yang antara lain berbunyi:

1. Asuransi berbentuk asuransi bersama atas jiwa dan kebertahanan hidup.
2. Tidak ada pembatasan dalam keanggotaan,

3. Para anggota berhak atas bagian dari laba atau ikut memikul beban kerugian secara berimbang
4. Premi tahunan dikenakan terhadap risiko yang berhubungan dengan jenis pekerjaan dan wanita di bawah usia 50 tahun; dan
5. Tipe asuransi hendaknya mencakup asuransi dengan jangka waktu satu tahun, kurun waktu beberapa tahun dan seumur hidup.

Pandangan James Dodson ini sangat mempengaruhi perkembangan usaha asuransi jiwa sekarang. Sekitar 100 tahun setelah lahirnya The Equitable of London, di Inggris telah berdiri lebih kurang 500 perusahaan asuransi jiwa, yang kemudian menyebar dengan pesat ke berbagai negara termasuk Amerika Serikat.

Pada pertengahan abad 17 di Perancis pun terjadi perkembangan, yaitu mulai diterapkannya sistem anuitas yang diberi nama Tontine. Nama ini diambil dari nama orang yang menemukannya yaitu Lorenzo Tonti yang berasal dari Italia. Penyelenggaranya adalah Perancis yang sedang mengalami defisit anggaran negara. Pelaksanaan sistem ini mewajibkan setiap warga negara menyerahkan uang sebesar 300 Lire kepada negara. Dari dana yang terkumpul tiap tahun, bunganya dibagikan kepada orang - orang yang masih hidup.

B. SEJARAH ASURANSI DI INDONESIA

Asuransi masuk ke Indonesia pada waktu penjajahan Belanda dan negara kita pada waktu itu disebut Nederland Indie. Adanya asuransi di negeri kita ini akibat dari berhasilnya bangsa Belanda dalam sektor perkebunan dan perdagangan di negeri jajahannya, sehingga untuk memenuhi kebutuhan akan jaminan kehilangan usahanya, adanya asuransi mutlak diperlukan. Diperkirakan masuknya asuransi ke Indonesia adalah sesaat setelah berdirinya sebuah perusahaan asuransi di Belanda yang bernama De Nederlanden Van 1845. Di Indonesia sendiri oleh orang Belanda didirikan sebuah perusahaan asuransi jiwa dengan nama Nederlandsh Indisch Leven Verzekering En Liefrente Maatschappij (NILLMIJ), dimana perusahaan ini terakhir diambil alih oleh Pemerintah Republik Indonesia dan sekarang bernama PT Asuransi Jiwasraya.

		ditetapkannya PT Jamsostek sebagai badan penyelenggara Jaminan Sosial Tenaga Kerja. Program Jamsostek memberikan perlindungan dasar untuk memenuhi kebutuhan minimal bagi tenaga kerja dan keluarganya, dengan memberikan kepastian berlangsungnya arus penerimaan penghasilan keluarga sebagai pengganti sebagian atau seluruhnya penghasilan yang hilang, akibat risiko social
4	2004	Selanjutnya pada akhir tahun 2004, Pemerintah juga menerbitkan UU Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional. Undang-undang itu berhubungan dengan Amandemen UUD 1945 tentang perubahan pasal 34 ayat 2, yang kini berbunyi: "Negara mengembangkan sistem jaminan sosial bagi seluruh rakyat dan memberdayakan masyarakat yang lemah dan tidak mampu sesuai dengan martabat kemanusiaan". Manfaat perlindungan tersebut dapat memberikan rasa aman kepada pekerja sehingga dapat lebih berkonsentrasi dalam meningkatkan motivasi maupun produktivitas kerja.
5	2011	Tahun 2011, ditetapkan UU No 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial
6	2014	PT Jamsostek berubah menjadi Badan Hukum Publik. PT Jamsostek (Persero) yang bertransformasi menjadi BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) Ketenagakerjaan tetap dipercaya untuk menyelenggarakan program jaminan sosial tenaga kerja, yang meliputi JKK, JKM, dan JHT.
7	2015	1 Juli 2015 BPJS Ketenagakerjaan menjalankan 1 Program baru yaitu Jaminan Pensiun sebagai perlindungan maksimal bagi pekerja indonesia.

B. PENGERTIAN BPJS KETENAGAKERJAAN

Perusahaan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan merupakan badan hukum publik yang dibentuk. Fungsi BPJS Ketenagakerjaan yaitu menyelenggarakan program jaminan sosial yaitu Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK), Jaminan Kematian (JKM), Jaminan Hari Tua (JHT) dan Jaminan Pensiun (JP).

C. PRODUK-PRODUK

1. Jaminan Hari Tua

Program perlindungan yang diselenggarakan dengan tujuan untuk menjamin agar peserta menerima uang tunai apabila memasuki masa pensiun, mengalami cacat total tetap, atau meninggal dunia.

2. Jaminan Kematian

Manfaat uang tunai yang diberikan kepada ahli waris ketika peserta meninggal dunia bukan akibat kecelakaan kerja atau penyakit akibat kerja.

3. Jaminan Kecelakaan Kerja

Manfaat berupa uang tunai dan/atau pelayanan kesehatan yang diberikan pada saat Peserta mengalami Kecelakaan Kerja atau penyakit yang disebabkan oleh lingkungan kerja

4. Jaminan Pensiun

Program perlindungan yang diselenggarakan untuk mempertahankan derajat kehidupan yang layak pada saat peserta kehilangan atau berkurang penghasilannya karena memasuki usia pensiun atau mengalami cacat total tetap.

5. Jaminan Kehilangan Pekerjaan

Jaminan yang diberikan kepada pekerja/buruh yang mengalami pemutusan hubungan kerja dengan tujuan mempertahankan derajat kehidupan yang layak pada saat pekerja kehilangan pekerjaan. Pekerja dapat memenuhi kebutuhan dasar hidup yang layak saat terjadi risiko akibat pemutusan hubungan kerja seraya berusaha mendapatkan pekerjaan kembali.

D. IUARAN

1. Jaminan hari tua
 - a. Pemberi kerja 3,7% dari Upah sebulan
 - b. Pekerja 2% dari Upah sebulan
2. Jaminan kecelakaan kerja
 - a. Tingkat risiko sangat rendah: 0,24% dari Upah sebulan
 - b. Tingkat risiko rendah: 0,54% dari Upah sebulan
 - c. Tingkat risiko sedang: 0,89% dari Upah sebulan
 - d. Tingkat risiko tinggi: 1,27% dari Upah sebulan
 - e. Tingkat risiko sangat tinggi: 1,74% dari Upah sebulan.
3. Jaminan Kematian: 0,3% dari Upah sebulan
4. Jaminan Pensiun
 - a. Pemberi kerja 2% dari Upah sebulan
 - b. Pekerja 1% dari Upah sebulan

E. SKEMA PEMBAYARAN PREMI

Contoh: Seorang tenaga kerja dengan upah sebulan Rp. 1.000.000, bekerja di rumah makan (kategori tingkat risiko rendah), maka jumlah iuran yang dibayarkan adalah:

Program	Iuran	Upah	Jumlah Iuran	
JHT	3,7% (Pemberi Kerja)	Rp 1.000.000	Rp 37.000,00	
	2% (Pekerja)		Rp 20.000,00	
JKK	0,54% (Pemberi Kerja)		Rp 5.400,00	
JKM	0,3% (Pemberi Kerja)		Rp 3.000,00	
JP	2% (Pemberi Kerja)		Rp 20.000,00	
	1% (Pekerja)		Rp 10.000,00	
Total			Rp 95.400,00	
Total iuran yang dibayarkan oleh Pemberi Kerja			Rp 65.400,00	
Total iuran yang dibayarkan oleh Pekerja			Rp 30.000,00	

F. KLAIM

1. Alur Pengajuan klaim JHT sebagian maksimal 30% untuk keperluan Rumah/ Apartemen:
 - a. Peserta datang ke Kantor BPJS Ketenagakerjaan terdekat dan diarahkan ke CSO untuk memperoleh surat Keterangan bahwa peserta telah berhak mengambil JHT sebagian maksimal 30% dengan ketentuan telah memenuhi kepesertaan minimal 10 tahun pada program JHT dan belum pernah mengambil JHT sebagian.
 - b. BPJS Ketenagakerjaan menerbitkan surat keterangan untuk dibawa peserta ke Bank.
 - c. Peserta datang ke Bank pada bagian pengelola kredit untuk mengajukan permohonan kredit atau untuk melakukan penyelesaian kredit jika peserta telah memiliki fasilitas kredit Rumah/ Apartemen dan pihak Bank menganalisa kelayakan kredit.
 - d. Apabila telah layak kredit, Peserta mengajukan klaim sebagian maksimal 30% ke kanal pelayanan dengan melampirkan dokumen persyaratan

2. Prosedur Klaim Jaminan Kematian

Dasar Hukum: Undang-Undang Republik Indonesia Nomor: 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (Lembaran negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 116 Tambahan Lembaran Negara Nomor 5256).

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kecelakaan Kerja dan Jaminan Kematian sebagai berikut:

- a. Petrsyaratan
 - 1) Kartu Peserta BPJS Ketenagakerjaan
 - 2) Kartu Keluarga Tenaga Kerja dan Ahli Waris
 - 3) KTP Tenaga Kerja dan Ahli Waris
 - 4) Surat keterangan kematian dari pejabat yang berwenang
 - 5) Surat keterangan ahli waris dari pejabat yang berwenang
 - 6) Referensi Kerja
 - 7) Buku Tabungan
 - 8) NPWP (Saldo lebih dari 50 Juta Rupiah)

- b. Pengecekan Status Klaim
 - 1) Buka website www.bpjsketenagakerjaan.go.id/tracking
 - 2) Masukkan nomor KPJ
 - 3) Klik Informasi Status Klaim
- c. Prosedur Layanan JKM di Kantor Cabang
 - 1) Scan QR Code yang terdapat di kantor cabang
 - 2) Aktifkan fitur GPS dan pastikan berada di sekitar lokasi kantor cabang
 - 3) Pilih program JKM pada tampilan halaman utama lapakasi
 - 4) Pilih hubungan pekerja sendiri dan klik Captcha
 - 5) Mengisi data pemohon (ahli waris) dengan lengkap
 - 6) Mengisi data tenaga kerja dengan lengkap
 - 7) Mengisi data anak tenaga kerja dengan lengkap apabila tenaga kerja memiliki anak
 - 8) Upload dokumen persyaratan klaim
 - 9) Mendapatkan notifikasi pengajuan berhasil dilakukan
 - 10) Perlihatkan notifikasi pengajuan klaim kepada petugas untuk mendapat nomor antrian
 - 11) Petugas akan memanggil nomor antrian untuk verifikasi melalui PC / Tablet di pojok digital kantor cabang
 - 12) Mendapatkan tanda terima pengajuan berkas klaim
 - 13) Melakukan penilaian kepuasan melalui e-survey
 - 14) Peserta menerima santunan JKM di rekening ahli waris

G. SOAL LATIHAN

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan BPJS Ketenagakerjaan?
2. Sebutkan produk - produk BPJS Ketenagakerjaan?
3. Buatlah hitungan iuran masing-masing produk BPJS Ketenagakerjaan (simulasi gaji)?

The background features a series of overlapping, flowing lines in shades of orange and red, creating a sense of movement and depth. The lines are thicker in some areas and thinner in others, with a soft, ethereal glow. The overall composition is dynamic and modern.

BAB IV

JASA RAHARJA

A. SEJARAH JASA RAHARJA

PT Jasa Raharja – selanjutnya disebut Jasa Raharja atau Perseroan – berdiri pada tanggal 1 Januari 1960. Sejarah berdirinya Jasa Raharja tidak terlepas dari kebijakan Pemerintah untuk melakukan nasionalisasi terhadap perusahaan-perusahaan milik Belanda yang tertuang dalam Undang-Undang.

Pada Tahun 1960 Sejarah berdirinya Jasa Raharja tidak terlepas dari kebijakan pemerintah untuk melakukan nasionalisasi terhadap Perusahaan-Perusahaan milik Belanda. Penjabaran dari Undang-Undang tersebut dalam bidang asuransi kerugian, pemerintah melakukan nasionalisasi perusahaan-perusahaan asuransi kerugian Belanda. Adapun perusahaan-perusahaan yang dinasionalisasi dimaksud sebagai berikut:

1. Perusahaan Firma Bekouw & Mijnsen di Jakarta.
2. Perusahaan Firma Blom & van Der Aa di Jakarta
3. Perusahaan Firma Sluyters di Jakarta.

Peraturan Pemerintah tersebut ditetapkan tanggal 16 Januari 1960, namun berlaku surut sampai tanggal 3 Desember 1957. Selanjutnya, beberapa perusahaan yang telah dinasionalisasi tersebut ditetapkan dengan status badan hukum Perusahaan Negara Asuransi Kerugian (PNAK). Sebagai perusahaan negara, kemudian nama perusahaan-perusahaan tersebut diubah sebagai berikut:

NO	NAMA LAMA	NAMA BARU
1	1. Firma Blom & Van Der Aa di Jakarta 2. Firma Bekouw & Mijnsen di Jakarta 3. Firma Sluyters & Co 4. N.V. Assurantie Maatschappij Jakarta di Jakarta	Perusahaan Asuransi Kerugian Negara "IKA BHAKTI"
2	N.V. Assurantie Kantoor Langveldt-Schroder di Jakarta	Perusahaan Asuransi Kerugian Negara "IKA DHARMA"

VISI:	Menjadi Perusahaan Asuransi Sosial Nasional yang profesional dengan melakukan transformasi budaya dan bisnis Perusahaan secara berkelanjutan;
MISI:	Meningkatkan kesejahteraan Peserta ASABRI melalui pengembangan sistem pelayanan berbasis teknologi dan peningkatan manfaat asuransi sosial, didukung dengan pengembangan Sumber Daya Manusia yang berintegritas dan berakhlak, serta pengelolaan investasi yang tepat.

C. DASAR-DASAR HUKUM

No	Tahun	Tentang
1	Peraturan Pemerintah nomor 45 Tahun 1971.	tentang Pendirian Perusahaan Umum Asuransi Sosial ABRI.
2	Undang -Undang nomor 2 Tahun 1991.	tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Umum (Perum) Asuransi Sosial Angkatan Bersenjata Republik Indonesia menjadi Perusahaan Perseroan (PERSERO).
3	Undang -Undang nomor 2 Tahun 1992.	tentang Usaha Perasuransian.
4	Peraturan Pemerintah nomor 12 Tahun 1998.	tentang Perusahaan Perseroan (Persero).
5	Undang-Undang nomor 19 Tahun 2003.	tentang Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

D. MANFAAT/TUJUAN

1. Program Tabungan Hari Tua (THT)

Program Tabungan Hari Tua (THT) adalah tabungan yang bersumber dari iuran peserta dan iuran Pemerintah beserta pengembangannya, yang diselenggarakan dengan tujuan untuk menjamin agar peserta menerima

uang tunai pada saat yang bersangkutan berhenti, baik karena mencapai usia pensiun maupun bukan karena mencapai usia pensiun. Manfaat Program THT:

- a. Tabungan Asuransi (TA), diberikan kepada peserta yang diberhentikan dengan hak pensiun atau tunjangan bersifat pensiun. TA dihitung dengan formula Faktor Indeks Iuran (FII) dikalikan penghasilan terakhir sebelum pensiun.
 - b. Nilai Tunai Tabungan Asuransi (NTTA), diberikan kepada peserta yang diberhentikan tanpa hak pensiun, tanpa tunjangan bersifat pensiun, atau kepada ahli waris dari peserta yang gugur, tewas dan meninggal dunia biasa dalam status dinas aktif. NTTA dihitung dengan formula Faktor Indeks Iuran (FII) dikalikan penghasilan terakhir pada saat berhenti, gugur, tewas atau meninggal dunia biasa.
 - c. Biaya Pemakaman Peserta Pensiunan (BPPP), diberikan kepada ahli waris dalam hal peserta pensiunan meninggal dunia biasa.
 - d. Biaya Pemakaman Istri atau Suami (BPI/S), diberikan kepada peserta aktif, peserta pensiunan atau ahli waris dalam hal istri atau suami peserta aktif atau peserta pensiunan meninggal dunia yang terkait dengan potongan iuran THT.
 - e. Biaya Pemakaman Anak (BPA), diberikan kepada peserta aktif, peserta pensiunan atau ahli waris dalam hal anak peserta aktif atau peserta pensiunan meninggal dunia yang terkait dengan iuran THT.
- 2. Program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK).** Program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) adalah perlindungan atas risiko kecelakaan atau penyakit akibat kerja selama masa dinas. Manfaat Program JKK:
- a. Perawatan (Rawat) Diberikan kepada peserta yang mengalami kecelakaan dalam perjalanan dari rumah ke tempat kerja atau sebaliknya, kecelakaan di tempat kerja di luar tugas latihan dan operasi, dan/ atau penyakit yang timbul akibat kerja sampai dengan peserta sembuh.
 - b. Santunan
 - 1) Santunan Cacat Dinas Khusus (SCDK), diberikan kepada peserta yang memperoleh penetapan cacat tingkat I, II atau III pada golongan C atau B dengan besar santunan sesuai tabel persentase cacat.

- 2) Santunan Cacat Dinas Biasa (SCDB), diberikan kepada peserta yang memperoleh penetapan cacat tingkat I, II atau III pada golongan A dengan besar santunan sesuai tabel persentase cacat.
 - 3) Santunan Risiko Kematian Khusus Karena Gugur (SRKK-Gugur), diberikan kepada ahli waris dari peserta yang memperoleh penetapan status gugur dari Menteri, Panglima TNI atau Kapolri
 - 4) Santunan Risiko Kematian Khusus Karena Tewas (SRKK-Tewas), diberikan kepada ahli waris dari peserta yang memperoleh penetapan status tewas dari Menteri, Panglima TNI atau Kapolri.
 - 5) Biaya Pengangkutan Peserta Kecelakaan Kerja (Pengangkutan), diberikan untuk membiayai pengangkutan peserta yang mengalami peristiwa kecelakaan kerja menuju rumah sakit.
 - 6) Bantuan Beasiswa (Beasiswa-JKK), diberikan untuk membantu biaya pendidikan bagi 1 (satu) orang anak dari peserta yang gugur, tewas atau Cacat Tingkat III.
- 3. Program Jaminan Kematian (JKM)** Program Jaminan Kematian (JKM) adalah perlindungan atas risiko kematian bukan akibat kecelakaan kerja dan bukan karena dinas khusus.

Manfaat Program JKM

- a. Santunan Risiko Kematian (SRK), diberikan kepada ahli waris dari peserta yang meninggal dunia biasa dalam status dinas aktif, terdiri atas: Satuan kematian sekalogus (SKS), dengan ketentuan:
- b. Bagi Perwira atau ASN yang menduduki jabatan pimpinan tinggi madya, pratama, jabatan administrator dan jabatan pengawas
- c. Bagi Bintara atau Tamtama atau ASN yang menduduki jabatan pelaksana.
- d. Uang Duka Wafat (UDW), diberikan sebesar tiga kali gaji pokok terakhir.
- e. Biaya Pemakaman (BP)
- f. Bantuan Beasiswa (Beasiswa-JK_m), diberikan untuk membantu biaya pendidikan bagi 1 (satu) orang anak dari peserta yang meninggal dunia biasa dalam status dinas aktif.

Eksekusi

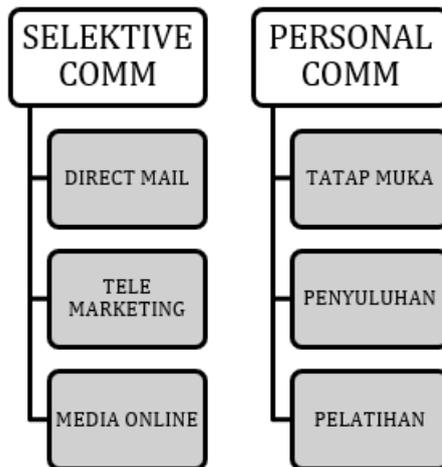
Eksekusi harus mampu menginformasikan dan memersuasi khalayak sasaran. perlu didesain dan dipikirkan dengan matang disesuaikan dengan karakteristik khalayak.

c. Evaluasi

Langkah terakhir yang harus dilakukan social marketer ketika menggunakan media massa adalah melakukan evaluasi. Hal ini penting untuk mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi, melihat kesesuaian pelaksanaan dengan perencanaan serta melihat dampaknya pada khalayak sasaran. Hasilnya bisa dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan untuk kegiatan serupa di masa mendatang.

2. Pendekatan Langsung

Promosi dengan pendekatan langsung dapat dilakukan melalui selective communication atau personal communication. Berikut ini cara-cara yang bisa dilakukan dengan kedua metode tersebut (Kotler, 1989):



Gambar 7.14 Media Pendekatan Langsung

a. *Selective Communication*

Pendekatan ini digunakan untuk melengkapi promosi melalui media massa yang telah dilakukan. Informasinya bisa disampaikan secara lebih intensif karena bisa dilakukan secara berulang-ulang. Segmentasi yang dipilih bisa lebih tepat sesuai dengan keinginan social marketer. Namun Biayanya relatif mahal karena kebutuhan sarana pendukung seperti komputer dan jaringan internet, telepon, dan biaya pengiriman surat. Sasaran bisa hanya satu orang atau banyak orang, bisa universal atau bervariasi.

Caranya:

Ada tiga cara yang bisa dipilih untuk mempromosikan produk social melalui selective communication. Masing-masing tentu memiliki karakteristik tertentu dengan kelemahan dan kelebihanannya sendiri. berikut penjelasannya.



Gambar 7.15 Selective Communication Dan Karakteristiknya

Direct mail merupakan salah satu media komunikasi selektif yang sangat efektif untuk menjangkau sasaran potensial. Dengan tepat bisa menjangkau alamat khalayak potensial, yang penting alamat sasaran jelas dan dapat dijangkau. Pesan yang disampaikan melalui media ini dapat mengarah pada perubahan perilaku.

Online merupakan media selektif yang bersifat interaktif sehingga khalayak bisa bertanya tentang hal-hal yang terkait dengan program. Dengan demikian media ini efektif untuk meningkatkan pemahaman khalayak dan memengaruhi khalayak. Media online dinilai efisien untuk komunikasi dua arah sehingga ketika promosi produk sosial menggunakan media ini maka biaya yang dikeluarkan sangat kecil dengan dampak yang sangat besar.

Telemarketing dinilai sebagai media selektif yang efektif karena sifatnya yang dua arah, umpan baliknya langsung sehingga lebih mampu untuk meyakinkan khalayak sasaran. Penggunaan telepon membuat biayanya lebih tinggi dibandingkan dengan dua media sebelumnya. Sangat efektif untuk mendukung promosi setelah promosi dilakukan melalui direct mail. Social marketer bisa mengawali promosinya dengan direct mail kemudian diikuti dengan telemarketing.

SINOPSIS

Dengan ini, kita telah menjelajahi ragam produk-produk asuransi sosial yang ditawarkan di Indonesia. Kami berharap buku ini telah memberikan pemahaman yang mendalam mengenai pentingnya perlindungan sosial dalam kehidupan sehari-hari kita dan bagaimana produk-produk asuransi sosial dapat menjadi solusi yang kuat untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko finansial yang tak terduga. Indonesia telah menunjukkan komitmen yang luar biasa dalam mengembangkan sistem asuransi sosial yang inklusif dan berkelanjutan. Adapun buku ini membahas tentang:

- BAB I : SEJARAH ASURANSI
- BAB II : BPJS KESEHATAN
- BAB III : BPJS KETENAGAKERJAAN
- BAB IV : JASA RAHARJA
- BAB V : TASPEN
- BAB VI : ASABRI
- BAB VII : *SOCIAL MARKETING*

Terima kasih kepada semua yang telah berkontribusi dalam pembuatan buku ini, dan kepada Anda, pembaca, atas ketertarikan Anda dalam topik yang begitu penting ini. Semoga buku ini menjadi panduan yang berguna dan memberikan manfaat nyata dalam perjalanan Anda menuju pemahaman yang lebih dalam tentang produk-produk asuransi sosial di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- ASABRI, 2023. Profil PT ASABRI. <https://www.asabri.co.id/> diakses 6 September 2023. Pukul 20.00 WIB
- Blake, Reed H. Dan Edwin O. Haroldsen, 2005. Taksonomi Konsep Komunikasi, Alih Bahasa: Hasan Bahanan, Cetakan Kedua, Papyrus Surabaya.
- BPJS Kesehatan, 2023. Profil BPJS Kesehatan. <https://bpjs-kesehatan.go.id/#/> diakses 1 September 2023. Pukul 20.00 WIB
- BPJS Ketenagakerjaan, 2023. Profil BPJS Ketenagakerjaan. <https://www.bpjsketenagakerjaan.go.id/> diakses 3 September 2023. Pukul 10.00 WIB
- JASA RAHAJA, 2023. Profil RAHARJA. <https://www.jasaraharja.co.id/> diakses 7 September 2023. Pukul 10.00 WIB
- Kotler, Amstrong. 2004. Prinsip-prinsip Pemasaran, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip. 1989. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Mulyana Deddy. 2005. Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Segara, Tirta. 2019. *Peransuransian Literasi Keuangan Perguruan Tinggi*. Jakarta. Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
- TASPEN, 2023. Profil PT TASPEN. https://www.taspen.co.id/beranda#about_us diakses 5 September 2023. Pukul 14.00 WIB
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2011 Tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial



Dengan ini, kita telah menjelajahi ragam produk-produk asuransi sosial yang ditawarkan di Indonesia. Kami berharap buku ini telah memberikan pemahaman yang mendalam mengenai pentingnya perlindungan sosial dalam kehidupan sehari-hari kita dan bagaimana produk-produk asuransi sosial dapat menjadi solusi yang kuat untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko finansial yang tak terduga. Indonesia telah menunjukkan komitmen yang luar biasa dalam mengembangkan sistem asuransi sosial yang inklusif dan berkelanjutan.

Adapun buku ini membahas tentang:

BABI : SEJARAH ASURANSI

BAB II : BPJS KESEHATAN

BAB III : BPJS KETENAGAKERJAAN

BAB IV : JASARAHARJA

BAB V : TASPEN

BAB VI : ASABRI

BAB VII : SOCIAL MARKETING

Terima kasih kepada semua yang telah berkontribusi dalam pembuatan buku ini, dan kepada Anda, pembaca, atas ketertarikan Anda dalam topik yang begitu penting ini. Semoga buku ini menjadi panduan yang berguna dan memberikan manfaat nyata dalam perjalanan Anda menuju pemahaman yang lebih dalam tentang produk-produk asuransi sosial di Indonesia



CV. Tahta Media Group
Surakarta, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.com
Ig : tahtamedigroup
Telp/WA : +62 896-5427-3996

ISBN 978-623-147-207-6 (PDF)



9 786231 472076