

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kondisi dunia kerja saat ini semakin meningkat, banyak usaha baru yang bermunculan terutama pada wilayah DKI Jakarta. Seseorang yang melakukan suatu pekerjaan perlu diperhatikan keselamatannya, karena tenaga kerja menjadi faktor terpenting dalam mencapai kesuksesan sebuah usaha. Oleh karena itu setiap orang yang melakukan pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan melalui sebuah usaha perlu diperhatikan keselamatan dan kesejahteraannya dengan mengikuti program jaminan sosial. 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.

Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaan (BPJS) Ketenagakerjaan merupakan program publik yang memberikan perlindungan bagi tenaga kerja untuk mengatasi risiko sosial ekonomi tertentu dan penyelenggaraannya menggunakan mekanisme asuransi sosial. Sebagai Lembaga Negara yang bergerak dalam bidang asuransi sosial BPJS Ketenagakerjaan yang dahulu bernama PT Jamsostek (Persero) yang telah bertransformasi pada tanggal 1 Januari 2014. Perubahan tersebut memiliki perbedaan yang baik karena BPJS Ketenagakerjaan memperluas pangsa pasarnya yaitu diperuntukan bagi semua tenaga kerja, baik sektor formal, informal serta jasa konstruksi.

Berdasarkan berita Trubus, Pada wilayah DKI Jakarta tenaga kerja sektor formal turun dari 72,78 persen pada Agustus 2016 menjadi 72,05 persen pada periode yang sama tahun ini. Sedangkan pekerja sektor informal mendominasi, dari 68,20 juta orang pada tahun lalu meningkat menjadi 69,02 juta pada tahun 2017. Berita tersebut menunjukkan bahwa mayoritas tenaga kerja DKI Jakarta bekerja pada sektor informal. Adapun Program jaminan sosial BPJS

Ketenagakerjaan yang di peruntukan untuk sektor informal sendiri yaitu Bukan Penerima Upah (BPU). Bukan Penerima Upah (BPU) adalah pekerja yang melakukan kegiatan atau usaha ekonomi secara mandiri untuk memperoleh penghasilan dari kegiatan atau usahanya tersebut, seperti tukang ojek, supir angkot, pedagang keliling, dan lain sebagainya. Dalam program BPU terdapat 3 jaminan sosial yang di berikan yaitu Jaminan Kecelakaan Kecelakaan Kerja (JKK), Jaminan Kematian (JKM), dan Jaminan Hari Tua (JHT). Pada sektor informal memiliki pendapatan yang tidak menentu sehingga jaminan sosial tarif premi yang disediakan cukup terjangkau, sehingga semua tenaga kerja dapat terlindungi.

Masyarakat masih banyak yang belum menyadari dan memahami kebutuhan akan keselamatan bagi dirinya sendiri, padahal resiko dalam pekerjaan selalu ada dan tidak dapat diperkirakan kapan dan seberapa besar terjadinya. Resiko tersebut dapat dihindari dan ditangani dengan mengikuti program jaminan sosial BPJS Ketenagakerjaan. Dalam berita Detik Finance Januari 2017, Ketua Dewan Pengawas BPJS Ketenagakerjaan Guntur Witjaksono berkata bahwa jumlah peserta pekerja BPU (bukan penerima upah) atau mandiri masih sebesar 912 ribu orang atau 1,9% dari total kepesertaan yaitu sekitar 47,01 juta orang. Hal ini membuktikan bahwa memang kesadaran diri dari masyarakat masih sangat rendah dan tidak peka terhadap keselamatan serta kesejahteraan dirinya sendiri. Masalah tersebut juga dirasakan oleh BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak, dimana masyarakat masih banyak yang belum menyadari keselamatan dirinya dengan mengikuti jaminan sosial, padahal tarif premi yang ditawarkan cukup terjangkau. Adapun daftar kepesertaan Program BPU di BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak sebagai berikut :

Tabel 1.1
Peserta BPU BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak
Tahun 2017

Bulan	Program		
	JHT	JKK	JKM
Januari	379	13.739	13.739
Februari	388	13.815	13.815
Maret	417	12.062	12.062
April	436	11.083	11.083
Mei	463	11.936	11.936
Juni	565	11.393	11.393
Juli	520	11.905	11.905
Agustus	635	12.443	12.443
September	615	10.919	10.919
Oktober	685	12.174	12.174
November	586	12.105	12.105
Desember	532	12.853	12.853
Total	6221	146.427	146.427

Sumber : BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak, data diolah, 2018.

Berdasarkan pasal 4 ayat 2 dalam PP Nomor 44 tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kecelakaan Kerja dan Jaminan Kematian, yang berbunyi : “Setiap orang yang bekerja wajib mendaftarkan dirinya sebagai peserta dalam program JKK dan JKM kepada BPJS Ketenagakerjaan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan”. Dalam peraturan tersebut menyatakan bahwa program BPU merupakan jaminan sosial yang wajib diikuti oleh setiap orang yang bekerja, namun tidak ada sanksi tertentu jika tidak mengikuti program tersebut bagi sektor informal. Jadi meskipun ada peraturan

atau Undang-Undang yang mengatur, tetapi regulasi dan pengawasannya masih rendah sehingga perlu adanya upaya lain yang dilakukan.

BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak melakukan strategi komunikasi pada sektor informal dengan sosialisasi yang didampingi oleh *personal selling* yang dilakukan pada pasar yang menjadi wilayah kerja Kantor Cabang Jakarta Cilandak. Mengingat sosialisasi tersebut dilakukan di wilayah pasar, dimana mayoritas pekerja sektor informalnya adalah pedagang pasar yang memiliki tingkat pengetahuan serta pemahaman yang rendah. Oleh karena itu *personal selling* menjadi bentuk komunikasi yang cocok digunakan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan yaitu menginformasikan dan memberikan pemahaman terkait produk perusahaan yaitu jaminan sosial BPU serta membujuk mereka agar membeli produk tersebut. Faktor lain yang menjadikan *personal selling* sebagai bentuk komunikasi yang cocok yaitu *personal selling* adalah komunikasi langsung atau tatap muka, sehingga jika dalam komunikasi terdapat hal yang menjadikan ketidakpahaman atau keberatan maka dapat langsung ditangani saat itu juga agar calon konsumen akhirnya membeli produk tersebut. Adapun pengertian *personal selling* itu sendiri adalah kegiatan komunikasi langsung (tatap muka) yang dilakukan oleh tenaga penjual dengan calon pembeli yang bertujuan untuk menginformasikan mengenai suatu program atau produk yang dimiliki perusahaan yang diharapkan dapat membentuk pemahaman dan membujuk mereka agar menggunakan atau membeli produk tersebut.

Mengingat berita yang menyatakan peserta BPU masih sangat rendah walaupun sebenarnya wajib diikuti, berarti keputusan pembelian dari pekerja informal perlu diperhatikan. Walaupun tidak ada sanksi tertentu yang diberikan sehingga perlu dilakukannya upaya untuk mendorong kesadaran diri serta pembelian terhadap jaminan sosial BPU dengan strategi komunikasi yaitu *personal selling* yang dinilai cocok sebagai bentuk komunikasi kepada tenaga kerja informal pasar.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis ingin penulis mengambil judul “**Analisis *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian Program BPU (Bukan Penerima Upah) pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak**”

1.2. Perumusan Masalah dan Batasan Masalah

1.2.1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana *Personal Selling* pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak?
2. Bagaimana Keputusan pembelian Program BPU pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak?

1.2.2. Batasan Masalah

Mengingat begitu luasnya ruang lingkup pada penelitian ini, maka dalam penelitian penulis membatasi hal-hal yang dibahas hanyalah mengenai *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian program BPU pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak tahun 2018. *Personal Selling* yang dilakukan kepada tenaga kerja informal pengguna program BPU dalam sosialisasi pasar target BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak.

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui *Personal Selling* pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak.
2. Mengetahui Keputusan Pembelian program BPU pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak.

1.4 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat selama mengikuti proses kuliah ke dalam dunia kerja. Penulis juga dapat mengetahui seberapa jauh pengetahuan penulis dalam membahas dan menganalisa permasalahan yang dihadapi perusahaan yang berkaitan

dengan Analisis *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian Program BPU Pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak.

2. Bagi Akademi

Mengetahui seberapa besar keberhasilan akademi dalam mendidik mahasiswa sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan berkaitan dengan ilmu-ilmu yang diaplikasikan.

3. Bagi Perusahaan

Dapat menjadi saran-saran yang positif bagi perusahaan dalam mengetahui *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian Program BPU Pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak.

4. Bagi Pembaca dan Masyarakat

Menjadi sarana untuk memperluas pengetahuan mengenai Analisis *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian Program BPU Pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak, serta dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lainnya dalam rangka melakukan penelitian lebih lanjut.