

LAMPIRAN

I. INFORMED CONSENT

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Pekerjaan :

Saya yang tersebut di atas menyatakan **SETUJU/TIDAK SETUJU**. Apabila saya setuju, maka saya **BERSEDIA** untuk terlibat dalam penelitian yang berjudul “STRATEGI MARKETING PENINGKATAN PESERTA PEKERJA SEKTOR INFORMAL DI BPJS KETENAGAKERJAAN CABANG BLITAR” yang dilaksanakan oleh Risma Nurul Mustofa Putri.

Dalam kegiatan ini, saya telah menyadari, memahami dan menerima , bahwa :

1. Saya diminta untuk memberikan informasi dan menjawab pertanyaan dengan sejujur-jujurnya.
2. Guna menunjang kelancaran penelitian yang akan dilaksanakan, maka segala hal yang terkait dengan waktu dan tempat akan disepakati bersama.

Dalam menandatangani lembar ini, saya **TIDAK ADA PAKSAAN** dari pihak manapun sehingga saya bersedia untuk mengikut penelitian ini.

Blitar, 2022

Responden

II. PANDUAN WAWANCARA

PEOPLE

1. Siapa saja yang menjadi sasaran dari peserta BPU (Bukan Penerima Upah) ?
2. Dalam melakukan promosi apakah bpk/ibu ada kegiatan penjualan pribadi atau personalseling ?
3. Sampai saat ini sudah berapa banyak/berapa persen pekerja sector informal yang menjadi peserta di BPJS Ketenagakerjaan Blitar ?

PRODUK

1. Program apa saja yang dapat diikuti oleh pekerja sector informal/BPU ?
2. Program apa yang sering diminati peserta sector informal ?
3. Apakah yang menjadi pembeda dalam program yang diikuti oleh pekerja sector informal/BPU dengan pekerja formal/PU ?

PROCESS

1. Bagaimana persiapan Bpk/Ibu sebelum melakukan strategi marketing untuk mendapatkan peserta di bidang sector informal ?
2. Strategi marketing apa yang dilakukan untuk meningkatkan peserta pekerja sector informal di BPJS Ketenagakerjaan Blitar ?
3. Seberapa sering BPJS Ketenagakerjaan Blitar membina hubungan baik dengan para peserta khususnya peserta BPU (Bukan Penerima Upah)/Pekerja Sektor Informal ?
4. Kendala apa yang ada dalam strategi marketing tersebut ?

PROMOTION

1. Apa saja promosi yang dilakukan BPJS Ketenagakerjaan Blitar untuk mendapatkan peserta di bidang BPU/pekerja sector informal ?
2. Dalam menunjang strategi promosi pemasaran apakah BPJS Ketenagakerjaan Blitar melakukan periklanan ? jika iya menggunakan cara apa ?
3. Sejauh ini bagaimana proses promosi strategi pemasaran apakah sudah berjalan sesuai rencana atau belum ?

Sumber : (Masrur, 2020)

III. TRANSKIP WAWANCARA

No	Tema	Kategori	Kode	ID	Trnaskip Wawancara
1.	Strategi Marketing Peningkatan Peserta Pekerja Sektor Informal di BPJS Ketenagakerjaan Cabang Blitar	People	Sasaran atau target peserta BPU atau pekerja sektor informal	DFR	Sasaran yaitu pekerja pekerja informal atau pekerja pekerja yang mereka menghasilkan suatu penghasilan tetapi mereka tidak dan tidak memiliki majikan seperti itu. Misalnya pedagang, kemudian nelayan, petani, kemudian sekolah, tukang jahit, buruh bangunan dan lainnya.
				YP	Target sarasannya itu pekerja informal itu yang mempunyai penghasilan e.. sendiri ya bukan bukan dari gaji. Jadi tidak ada yang memberi upahnya gitu ya tidak ada apa yang biasanya bosnya, tapi yang memang berwirausaha sendiri punya penghasilan sendiri itu sasaran BPU.
				APS	Yaitu sarasannya kita ke e... petani,pedagang, ke tukang ojek, terus ke tukang parkir karena mereka itu yang rawan terjadinya kecelakaan jadi kita selalu sosialisasi ke mereka, terus sebagian kecil ke anak-anak PKL yang ada di SMK terus ada juga yang ke e.. ini atlet anak-anak yang usianya di bawah 15 tahun minimal 13 tahun ke atas.
			Melakukan personal selling	DFR	Maksudnya penjualan pribadi gimana ? o.. aku di target sendiri ? o.. nggak ada, ini pure dari pusat.
				YP	Enggaklah, nggak ada pure ini aja program BPJS Ketenagakerjaan ini aja, nggak ada.
				APS	Ya saya melakukan personal selling sendiri, lek perisai iku ya iku e... kita punya akun sendiri terus kita punya akun sendiri, bisa dor to dor Ketika kita ke warung bisa langsung sosialisasi melakukan sosialisasi di tempat itu juga kita bisa mendafatarkan e... pesertanya entah itu hari libur tanggal merah itu terserah itu bisa, terus selain iku e.. untuk cetak kartu nah kita kan nggak mungkin

					<p>dong langsung minta cetak kartu ke cabang kalo di luar jam kerja. Itu kita kasih digital kalo orangnya punya email nah bukti bayar sama kartunya itu masuk ke email otomatis dan masuk ke SMS untuk bukti pembayaran jadi nanti kalo emang orangnya mau kartu digital aja yaudah kita nggak akan cetak tapi kalo orangnya minta kartu digital yaudah nanti kita pesankan ke cabang untuk minta cetak kartu dan nanti kita akan ngantarkan kalo nggak emang kalo kon.. e.., pesertanya jauh ya kita minta cabang yang mengantarkan.</p>
			Membina hubungan baik	DFR	<p>Oke kalo peserta BPU untuk e.. karena memang itu per langsung ke individu masing-masing ya. Jadi memang kita nggak mungkinlah dengan kalau untuk sektor BPU itu kita pesertanya itu untuk saat ini, untuk di Cabang Blitar itu sudah 19 ribu, ya 19 ribu itu yang aktif membayar iuran itu hanya 11 ribu ya. Jadi kalau ditanya seberapa seringnya kita enggak sesering itu mendatangi atau bertemu dengan 11 ribu orang yang masih aktif membayar iuran. Karena untuk segmen BPU itu sendiri e.. ada yang mendaftar lewat kanal kanal pendaftaran kita, kan kanal-kanal pendaftaran ada banyak yang bisa daftar lewat kantor pos, agen Brilink, agen BNI, atau lewat (JMO) Jamsostek Mobile. Jadi kan memang kita gak pernah ketemu langsung seperti itu. Mereka hanya mungkin mendengar pada saat kita sosialisasi atau mendengar lewat sosial media, lewat televisi dan lain lain sehingga mereka tertarik dan mendaftar lewat kanal kanal pendaftaran itu. Jadi memang saat enggak sering kalau untuk bertemu seperti itu. Karena jumlah peserta kita kan cukup banyak, jadi enggak mungkin untuk bisa ketemuan by one seperti itu.</p>
				YP	<p>O sering baik itu melalui e.. Pemerintah Daerahnya, Pemerintah setempatnya dan juga dari e.. apa biasa ketua asosiasinya itu sering sih.</p>

				APS	Kalo saya pribadi itu ketika melakukan pembayaran ke saya, ya itu salah satu pembinaan dan hubungan silaturahmi.
			Jumlah peserta pekerja sektor informal yang sudah di peroleh	DFR	Di Blitar sendiri untuk sektor informal itu, ya itu tadi sudah 11 ribu e.. kita bicaranya kalau sektor informal itu yang aktif bayar iuran ya 11 ribu. Dibandingkan dengan dengan jumlah e jumlah pekerja sektor informal berdasarkan data BPS, itu baru sekitar 3 persen dari total penduduk pekerja sektor informal di Kota dan Kabupaten Blitar, jadi masih sangat kecil.
				YP	Angka pastinya atau gimana nih? Kurang lebihnya ya, berapa ya 15 ribu kali ya, nggak nglia data terbaru nih mba, kurang lebih lah gitu 15 ribuan itu dari Kabupaten Kota.
				APS	Untuk sampai saat ini peserta BPJS yang sudah saya akusisi sekitar 400 orang.
2.		Produk	Program yang dapat diikuti oleh pekerja sektor informal	DFR	Ada kalo dari 4 yang kita selenggarakan itu kalau untuk sektor informal hanya 3 yang saat ini bisa mengikuti JKK,JKM, sama JHT saja.
				YP	Program yang diikuti maksimal 3 program JKK,JKM,JHT itu tapi minimal 2 program JKK,JKM saja sudah bisa menjadi peserta dengan iuran yang sangat murah 16.800 JKK,JKM, kalau mau ada tabungannya JHT tambah 20.000.
				APS	Program yang bisa diikuti sektor informal yaitu JKK,JKM, dan JHT, Yaitu Jaminan kecelakaan Kerja, Jaminan Kematian dan Jaminan Hari Tua.
			Program yang banyak diminati oleh peeserta sektor informal	DFR	E kebanyakan ya 2 JKK sama JKM, karena mereka kalau untuk JHT itu sama seperti menabung ya, rata-rata kan mereka sudah punya tabungan di perbankan, walaupun emm kita mungkin belum sosialisasi lebih kencang lagi bahwa menabung di BPJS itu lebih menguntungkan disbanding di perbankan gitu.
				YP	Sering diminati programnya minimal 2 itu, yang banyak ya karenakan pengennya

					merasakan e apa minimal ada asuransi jiwa kalo orang itu kan, tapi kita kan jaminan sosial. Jadi setidaknya dia ngerasa aman kalo misalkan terjadi resiko-resiko kecelakaan atau meninggal gitu sih.
				APS	Yaitu JKK, JKM ada juga yang JKK,JKM, dan JHT karena JHT nya itu nanti untuk tabungan kayak gitu.
			Perbedaan program untuk pekerja sektor informal dan pekrja sektor formal	DFR	Pembedanya itu kalau kalau sektor formal atau PU ya itu sudah ada ketentuannya wajib artinya, kalau adanya pemberi kerja atau badan usaha belum daftar kita bisa melakukan e tindakan e dari sisi hukum gitu ya, karena di Undang-Undangnya sendiri, kalau misalnya ada badan usaha atau pemberi kerja yang belum mendaftarkan seluruh karyawannya, itu bisa sampai dengan dikenakan sanksi denda atau penjara, walaupun kami bukan, bukan BPJS yang menentukan ini untuk penegakan hukumnya, tapi kami berhak untuk meneruskannya ke lembaga hukum yang terkait. Tapi kalau segmen BPU di Undang-Undangnya itu sifatnya sukarela. Jadi kita tidak bisa meng wajibkan. Karena e untuk segmen BPU ini e pilihan gitu lo mau ikut monggo mau gak ikut juga monggo seperti itu. Trus perbedaannya lagi karena terkait kewajiban bayar iuran, jadi walaupun terdaftar BPU itu tidak ada kewajiban e lebih fleksibel artinya misal tidak ada tunggakan penagihan tunggakan artinya misalnya ada peserta BPU itu menunggak iuran, itu tidak diwajibkan untuk melunasi, tapi konsekuensinya ketika dia menunggak terhadap perlindungan jaminan social ketenagakerjaannya otomatis akan terhenti gitu, beda dengan segmen PU selama dia bekerja di perusahaan tersebut atau selama perusahaan tersebut masih beroperasi maka harus di bayar terus wajib sampai e.. perusahaan tersebut tidak beroperasi atau dinyatakan bangkrut.
				YP	Bedanya semua sama sih. Kalo e apa ruang lingkupnya sama, yang

					membedakan biasa e apa sih pekerjaannya itu lebih fleksibel kalo BPU. Jadi ya lebih luas cangkupan manfaat itu nya apa kecelakaan kerjanya dan kematiannya gitu, kalo pekerja itu yang PU itu yang formal di jam kerja aja yak an pulang kerja dan berangkat kerja udan tok sampek situ gitu, tapi kalo ini kan bisa 24 jam kalo BPU jadi lebih fleksibel, lebih luas itu manfaatnya
				APS	Perbedaannya yaitu kalo BPU cuma bisa JKK,JKM,JHT kalo PU itu bisa meliputi 5 program yaitu JKK,JKM,JHT,JP, dan JKP. Selain itu juga BPU bisa mengikuti 2 pekerjaan tanpa ada batasan waktunya tanpa ada e Batasan waktu kerja, jadi bisa di kerjakan selama 24 jam atau selama dia melakukan pekerjaan tersebut, tapi kalo PU itu e mengcover selama dia bekerja di tempat perusahaan itu atau nggak muali berangkat kerja sampek pulang lagi kayak gitu, tapi nggak bisa mengcover selama 24 jam seperti BPU. Sedangkan PU hanya 1 perusahaan atau 1 pekerjaan aja kalo BPU bisa 2 pekerjaan contohnya yaitu Petani-Pedagang, Tukang ojek-Petani, terus e.. kayak Petani dan juga e... Peternak seperti itu.
3.		Process	Persiapan sebelum melakukan startegi marketing	DFR	Bagaimana persiapannya? Ya, persiapannya yang pertama, kita perlu melakukan pemetaan data potensi, kira-kira misalnya di Blitar ini e mayoritas profesi pekerjajanya di sektor apa ya? Setelah dilakukan pemetaan potensi sumber datanya dari mana ya otomatis nanti pasti membutuhkan kontribusi Pemerintah Daerah sesuai bidangnya. Misal dinas kita pingin sektor pertanian kita tanyanya ke Dinas Pertanian, kita pingin jumlah nelayan, tanyanya ke Dinas Perikanan dan Kelautan seperti itu, setelah data potensi sudah kita ketahui, baru nanti yang kedua kita lakukan em perencanaan sosialisasi kepada masing masing segmen atau masing masing segtor gitu,setelah sosialisasi baru nanti kita lakukan tindak lanjut, karena tidak semua pada saat itu juga mendaftar gitu kan kadang sosialisasi

					<p>itu perlu sekali 2 kali 10 kali seperti itu, nggak Cuma segmen BPU segmen PU pu juga walaupun Undang-Undangnya bilang wajib tapi pasti ada kendala ketika kita menemui perusahaan yang mungkin gak mau taat aturan atau mungkin perusahaannya biasanya masih baru berdiri. Untuk anggaran membayar iuran BPJS Ketenagakerjaan belum ada sehingga butuh waktu untuk pendekatan kembali seperti itu. Setelah sosialisasi harapannya dapat terdaftar nah untuk selanjutnya ketika dia terdaftar, bagaimana kita melakukan pembinaan. Artinya mereka loyal kepada kita kemudian ketika mereka ada terjadi resiko, bagaimana kita memberikan pelayanan yang baik kalau kita memberikan pelayanan yang baik, otomatis jaman sekarang kan jaman mudah informasi cepat diterima, ada sosial media, ada media elektronik dan lain lain. Itu kalau pelayanannya baik pasti akan cepet nyampe kemana mana. Apalagi kebalikannya, kalau pelayanannya buruk saja sekalipun, satu kalipun itu akan nyampe kemana-mana, Nah kalau sudah pelayanan yang kita berikan baik, otomatis itu secara nggak langsung kita juga memberikan sosialisasi kepada masyarakat lainnya yang sudah menjadi peserta. Ibaratnya misalnya mba mau lagi lagi makan di rumah makan Padang yang ini enak ini, akhirnya aku tertarik, besok pasti aku akan makan disitu. Jadi pembinaan itu tetap perlu gimana caranya yang tadi saya bilang benar pesertanya 19 ribu, tapi yang bayar iuran terus cuma 11 ribu yang 8 ribunya kemana ? kok nggak bayar lagi berarti kurangnya edukasi atau kurangnya kita melakukan pembinaan lagi kepada mereka gitu.</p>
				YP	<p>Persiapannya biasanya ya koordinasi sih, koordinasi e.. kalo misalkan apa namanya langsung daftar perorang ya kita langsung layani gitu kan, kita langsung ke tempatnya, langsung kaya tadi ke pasar gitu gitu kan, terus ya koordinasi sama</p>

					Pejabat-Pejabat setempatnya gitu atau ketua paguyubannya. Jadi biar langsung dirasakannya enggak hanya satu dua, tapi banyak gitu. Kita lakukan sosialisasi terus lagi apalagi ya lebih banyak ke sosialisasi edukasi gitu sih.
				APS	Persiapan yang saya lakukan sebelum melakukan sosialisai kepada calon peserta BPU atau pekerja sektor informal itu saya membawa e.. brosur-brosur dari BPJS Ketenagakerjaan yang pertama kita menyiapkan mental pasti ada banyak penolakan juga bentuk penolakan nggak mau atau seperti apa, kita harus benar-bener menguasai materi, dan juga manfaat-manfaat kita mempunyai contoh-contoh e.. bukti yang sudah di cover dan sudah e... pencairan terkait BPJS Ketenagakerjaan.
			Untuk meningkatkan strategi marketing	DFR	Yang pertama yaitu tadi kita perlu untuk e sarana media sosial supaya berita berita positif tentang BPJS itu cepat sampainya, karena sekarang masyarakat sangat dekat sekali dengan media sosial ya ada yang tidak bisa hidup tanpa Hp ya bisanya nggak makan, yang penting kuota internet ada siaran seperti itu dan bahkan kita juga ngobrol gini sambil memegang Hp kita ya sudah seperti itu kira kira. Jadi bagaimana kita berusaha untuk menampilkan ke media sosial kita em berita berita positif tentang kita gitu kan terus yang kedua, tadi pertanyaannya apa tadi ? Oke nah itu yang pertama kita meleak em apa memaksimalkan em media sosial untuk mengangkat citra positif kita trus yang kedua juga e terkait pembuktian bahwa misal kalau ada peserta meninggal, kita melibatkan Pemerintah Daerah, Bupati, Wali Kota tolong dong disimboliskan gitu ya, supaya apa? supaya masyarakat tahu oh, ternyata itu peserta yang meninggal dapat to santunannya gitu kan, jangan sampai kan ada juga yang trauma pernah ikut asuransi ternyata enggak cair gitu kan, nah itu salah satu pembuktian kita bahwa ini peserta meninggal kita bayar kok santunannya seperti itu, tapi tentu saja melibatkan Pemerintah Daerah untuk itu

					<p>sebagai salah satu upaya untuk memasarkan ke masyarakat sekitar seperti itu, Terus strategi lain ya memperluas jaringan gitu jaringan tidak hanya dengan Pemerintah Daerah, kita harus memperluas jaringan dengan komunitas komunitas dengan lembaga kemasyarakatan, dan siapapun gitu, pasti orang itu pasti punya ema pa ya koneksi yang seperti itu biasanya aku kenal sama mbahnya, koneksinya, keluarganya setidaknyanya gitu, ternyata di dalam keluarganya itu ada yang punya aktivitas di Lembaga atau paguyuban, nah nanti itu nanti ketemu saling nular gitu kan informasi dan seterusnya gitu, memperluas intinya memperluas jaringan marketing. Terus strategi yang terakhir ya berarti emm penguatan money ya artinya kalau kita kerja kemana mana, sosialisasi kemana mana ternyata gak monev nya kita gak bagus itu ya artinya monev itu kemarin aku ngelakuin apa ya? oh sudah ke sana tapi nggak tak data terus, habis sudah kesana gak hasilnya apa? terus sekurang kurangnya apa nggak kita lakukan monev, yaudah jadi ibaratnya saya pergi itu ke seribu tempat tapi abis itu udah gak di monev lagi nggak di evaluasi oh dari seribu tempat itu apa hasilnya? oh jadi seribu tempat hasilnya ya dua ratus sudah goals berhasil tinggal delapan ratus lagi, nah itu kan perlu dilakukan monev dan konsistensi. Artinya konsisten ya gimana? O tinggal delapan ratus nih delapan ratus tempat yang belum ada hasil, nah gimana kita lakukan upaya apa lagi? oh sosialisasi lagi atau mungkin pendekatan coba yang tadinya sama CI coba ke jalan lain ke si B seperti itu, jadi monev juga perlu gitu.</p>
				YP	<p>Strateginya ya kita massif sih, sosialisasi massif, kita terus meningkatkan apa namanya awareness ya ke masyarakat, kesadaran jaminan sosial gitu. Jadi ya lebih ke ini ya terus-terusan ada sosialisasi gitu terus ya itu tadi balik lagi koordinasi</p>

					<p>sama pemerintah. Karena apa? banyak sekali pekerja rentan itu di wilayah menjadi ranahnya pemerintahan yang belum tercover gitu. Dan sekarang jamanya bukannya langsung per orang gitu ya maksudnya sendiri sendiri itu kita harus kolaborasi kan ya, mangkanya BPJS Ketenagakerjaan pasti butuh Pemerintah, ketua-ketuanya mangkanya kita kolaborasi mana sih yang belum terlindungi nantinya kita sampaikan pentingnya jaminan social, dan lebih ke sosialisasi edukasi gitu apalagi kan iurannya terjangkau tapi manfaatnya yang besar yang nggak berguna untuk dirinya tapi juga ke pada keluarga.</p>
				APS	<p>Strategi yang saya gunakan yaitu kita e sering-sering datang aja ke peserta yang sudah kita sosialisasikan, kita sering bertanya apakah mau apa tidak dan Ketika saya memberikan contoh kepada satu orang trus kita kasih pelayanan yang terbaik e ya nanti di ceritakan ke orang-orang lain kita kenalin ke saudara-saudaranya, e kita janji ketemu, kita kasih pelayanan kalo saya sih biasanya saya bayarkan dulu untuk iurannya kemudian kalo sudah jadi kartu BPJS nya itu baru e.. baru saya meminta iurannya baru meminta untuk di bayarkan nanti takutnya ketika saya sudah menerima uangnya kalo terjadi resiko dan belum terdaftar itu nanti akan e berdampak kepada saya dan juga yang lainnya.</p>
			Kendala dalam melakukan strategi marketing	DFR	<p>Kendala apa yang ada dalam nah kendala ya memang yang pertama em luasnya wilayah ya, yang pertama luasnya wilayah e dan potensi sehingga membuat kita apa ya untuk menghemat mengatur waktu, mengatur waktu terus kemudian yang kendala berikutnya e dari sisi Pemerintah Daerah yang memiliki keterbatasan anggaran sehingga kita tidak bisa memaksimalkan untuk memberikan perlindungan. Pemerintah Daerah di Blitar support, sangat support, tapi mereka juga punya keterbatasan anggaran jadi nggak mungkinlah dari sekian rencana kerjanya</p>

					daerah sekian persennya untuk BPJS Ketenagakerjaan semua kan tidak mungkin gitu.
				YP	Kendalanya ya kesadaran masyarakat akan jaminan sosial masih kurang itu kendala utama selain itu kendalanya lainnya apa ya dari yang sekarang pembayarannya murah dan gampang sekarang online juga bisa lewat indomart juga bisa, datang ke kantor juga bisa bayar, kendala lainnya ya itu kurang tahu biasanya kesadaran itu kan enggak tahu apa itu BPJS, abis itu manfaatnya enggak tahu juga gitu ,itu sih lebih ke itu masyarakat itu sendiri.
				APS	Kendalanya yaitu e keberatan dengan iurannya yang mungkin berfikir dengan iuran setiap bulan segitu itu memberatkan mereka, ada yang nggak mau juga kebanyakan sih nggak mau karena menganggap BPJS itu kayak momok gitu lo e dianggap pelayanannya itu lama, suah, susah untuk klaimnya e terus menganggap dengan iuran 16.800, e 36.800 itu besar memberatkan mereka mungkin kebanyakan seperti itu, karena mereka belum tahu manfaat BPJS Ketenagakerjaan, Ketika kita sudah jelaskanpun masih banyak yangt belum mau karena menganggap itu tuh berat kayak gitu.
4.		Promosion	Promosi yang digunakan untuk mendapatkan peserta di bidang pekerja sector informal	DFR	Yaitu dengan kita memperluas kanal kanal pendaftaran supaya lebih mempermudah menjangkau masyarakat apalagi yang di pedalaman. Supaya daftar tu gak harus ke kantor BPJS yang di kota gitu kan juga, jadi di desa mereka terdekat juga bisa. Makanya kita memperluas kanal kanal pendaftaran e yang mana bisa menjangkau desa kaya missal agen Brilink itu kan di desa desa pun ada, kantor pos, agen BNI ,dan yang terbaru itu pegadaian gitu ya, itu memperluas kanal kanal pendaftaran dan pembayaran iuran yang pertama. Terus yang kedua ya e kita harus sering terjun ke bawah istilahnya jemput bola ya karena untuk saat ini BPJS Ketenagakerjaan itu

					<p>sudah mulai merambah ke segmen BPU, bahkan nanti kalau bisa ya kita harus turun ke pasar kita sampai punya lagu jingle ya, dulu kerja kerja bebas, kerja keras bebas cemas nah itu lagunya Didi Kempot Banyu Langit nah itu kita remix pakek kata-katannya BPJS dan kita sah itu sudah izin dan sudah bayar royalti kepada ahli warisnya seperti itu, nanti lagu ini diharapkan karena memang kita anu pendekatan segmen BPU, kita ambil yang kaya dangdut apa istilahnya dangdut koplo ya heeh gitu, nah itu nanti kita pasarkan kita stell di media sosial, kita lakukan e kita stell pada saat mungkin kunjungan ke pasar supaya lebih kenal ke kita gitu ya. Supaya masyarakat itu satu tahu kalau kita itu cuma ada dua, nggak cuma kesehatan saja trus yang kedua supaya masyarakat tahu bahwa oh BPJS Ketenagakerjaan itu nggak cuma yang bisa daftar karyawan saja, tapi pedagang, nelayan, dan sektor informal lainnya itu juga bisa seperti itu.</p>
				YP	<p>Promosinya ya, promosi semua sektor sih, mau apa offline ataupun online yakan semuanya udah tuh, di media sosial baik itu sampai apa e Bupati juga Wali Kota juga sampai memasarkan gitu istilahnya, Ya karena kan kita kerja sama gitu kan terus juga warganya kan pengen dilindungi gitu kan, jadi pasti kerjasama offline dan online gitu udah semuanya sih, mau di koran, mau di radio, apalagi instagram itu juga sudah gitu.</p>
				APS	<p>Kalo saya sih promosi ya sering-sering ngobrol sama calon peserta terus e bikin status tentang BPU, manfaat-manfaatnya BPU terus seperti itu dan kita kasih brosur.</p>
			Periklanan untung menunjang strategi marketing	DFR	<p>Ya periklanan ya jadi periklanan itu langsung di handle kantor pusat atau saat ini bisa ada mbaknya bisa lihatkan di televisi, di televisi, di instragram kita, dan kita juga sering menghimbau supaya di instagramnya Pemerintah Daerah gitu kan contoh yang sudah dilakukan oleh Bupati Blitar Mak Rini, kita minta bisa nggak dia share ini apa poster kita untuk apa</p>

					<p>misalnya sertakan itu, sertakan itu, e sejahterakan istilahnya sejahterakan pekerja e di sekitar kita. Jadi harapannya kayak misalnya karyawan itu kan banyak yang punya seperti baby sitter, tukang kebun, dan lain lain, itu supaya bisa juga ikut acara seperti itu. Terus yang kedua dari sisi media sosial. Yang ketiga lewat radio, media cetak gitu kan, terus e kita juga kerjasama dengan Pemda karena kan di pinggir jalan itu kan ada videotron em kita minta untuk setel video kita kerja bebas kerja keras keras bebas cemas itu yang mana videonya itu, udah pernah nonton belum videonya keras keras bebas cemas yang ceritanya itu ada suaminya nelayan trus pulang-pulang suaminya kecelkaan nah itu di videotron alon-alon, kota kantor Wali Kota itu juga udah di stella ada juga cuman nggak tau sekarang masih ada apa nggak, trus pen pen apa pemasangan poster di tempat -tempat strategis seperti itu.</p>
				YP	<p>Iya jelas, yaitu ada yang melalui media social ya kan bisa di radio juga kan pasti ada lewat radio, terus juga apa sih berita-berita positif yang koran baik itu korannya digital muncul ataupun koran yang offline itu, apasih koran yang offline itu namanaya, maksudnya koran yang kertas gitu kan itu, pasti ada biaya iklannya gitu. Karena kita juga butuh di pasarkan gitu, orang tu nggak akan tahu kalo kita enggak memasarkan programnya kan gitu sih paling.</p>
				APS	<p>BPJS itu memasang bildboard di salah satu pemkab eh di pemkab Blitar dan juga promosi di Televisi, siaran Televisi, Instagram, terus e.. di status-status Whatsapp nya para Perisai.</p>

			Sejauh ini apakah strategi marketing BPJS Ketenagakerjaan Blitar sudah berjalan sesuai rencana	DFR	Ke depannya ya kita kayak pasang poster kerja keras bebas cemas itu belum terus kemudian kita mau grebek pasar itu juga belum sambil menyetel lagu Banyun Langit yang versi kerja keras bebas cemas, terus kemudian e pendekatan kepada Pemerintah Daerah barangkali ada anggaran untuk PBI nya seperti itu. Terus pendekatan ke perusahaan besar barangkali mereka punya dana CSR bisa untuk dialihkan itu PBI nya seperti itu juga bisa untuk mempercepat gitu. Karena kalau pekerja informal kan ada yang namanya pekerja rentan, pekerja rentan itu pekerja informal yang memang dari sisi penghasilan tidak mampu, kalo iuran mulai dari iuran PBI itu kan mulai dari 16.800 tapi belum tentu juga menurut kita kecil menurut Sebagian orang besar seperti itu. Jadi memang salah satu strateginya ya itu yang dianggarkan oleh Pemerintah Daerah untuk PBI nya atau e minta CSR di perusahaan besar gitu.
				YP	Rencana sih pasti udah dipikirkan, tapi kadang ada kendala kendala teknis ya. Contohnya kemaren kita udah udah ngatur strateginya gimana ternyata Covid yakan, langsung kita atur ulang tuh melalui zoom lah melalui apalah, tapi kan pasti ada yang kurang maksimal, Kendala-kendalanya gitu sih ya pasti nemu kendala, trus juga ada penolakan biasanya dari masyarakat kan, ini kita enggak butuh, belum butuh gitu kan padahal program pemerintah. Kita bukan sales panic gitu kan hehehe maaf-maaf inimah, maksudnya kaya nawarin produk sendiri untuk keuntungan sendiri atau perusahaannya gitu kan bukan kita kan nirlaba. Jadi bener bener nyampein manfaatnya dan ini program pemerintah. Jadinya tolong Bapak/Ibu sadar akan jaminan sosial gitulah. Jadi intinya masih belum maksimal pasti ada kendala tapi kita pasti berusaha buat masyarakat terlindungi semuanya wehhh mantap.

				APS	Untuk proses promosi e 50-60% itu sudah berhasil tapi y aitu penolakan, masih banyak penolakan dari e warga kayak petani itu seperti itu, karena mereka merasa dirinya selama ini itu aman-aman aja dan tidak merasa terjadi kecelakaan kerja seperti itu.
--	--	--	--	-----	--

IV. Surat Izin dan Surat Telah Melakukan Penelitian



SURAT KETERANGAN
Nomor: KET/ 2 /012023

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Luthfi Anas
NPK : 180571796
Jabatan : Pps Kepala Bidang Umum dan SDM
Unit Kerja : BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Menerangkan bahwa:

Nama : Risma Nurul Mustofa Putri
NIM : P17430204086
Program Studi : D3 Askes
Instansi : Poltekkes Malang

Telah selesai melaksanakan penelitian di BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar yang dilaksanakan pada bulan Desember 2022-Januari 2023 dengan judul penelitian "Strategi Marketing Peningkatan Peserta Pekerja Sektor Informal di BPJS Ketenagakerjaan Cabang Blitar".

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dikeluarkan di Blitar
Pada tanggal 06 Januari 2023



Luthfi Anas
Pps Kepala Bidang Umum dan SDM

HE/AL/HL 03.00

Yth.
Poltekkes Malang
Jl. Besar Ijen No 77 C
Malang

Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Dengan hormat,

Menjawab Surat dari Poltekkes Malang mengenai perihal hal tersebut di atas, dengan nama di bawah ini:

Nama : Risma Nurul Mustofa Putri
NIM : P17430204086

Diizinkan untuk melakukan penelitian mengenai Strategi Marketing Peningkatan Peserta Pekerja Sektor Informal di BPJS Ketenagakerjaan Cabang Blitar.
Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.


BPJS
Ketenagakerjaan
BLITAR

Hendra Elvian
Kepala

HE/AL/ HL 03.00

V. DOKUMENTASI

