



Tampak para Agency Director, peserta rapat kerja penyerahan anggaran bisnis 2019 regional Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten bersama Kepala Departemen Pemasaran Wilayah 1 Timur (Achmad Zaenuri) dan Wilayah 2 Barat (AS Imron), berlangsung di Bogor, 4 Januari 2019

Penyerahan Anggaran Bisnis 2019 Agency Director

Bogor, 4 Januari 2019.

Para Agency Director (AD) PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera seluruh Indonesia menerima anggaran bisnis 2019 dari manajemen perusahaan berlangsung secara regional di berbagai kota yaitu Semarang, Bogor, Surabaya, dan Batam.

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Sudadi, mengharapkan di tahun 2019, seluruh AD sukses berkontribusi merealisasikan pendapatan premi tahun pertama sebesar Rp 75 miliar, Ia juga menargetkan tahun ini memiliki 3.000 agen berlisensi.

Perusahaan sudah membuat program untuk keberhasilan para Agency Director. Program itu disebut Two and Two Success, yang intinya para AD harus berhasil dalam dua kegiatan utama yakni merekrut 2 agen dalam setiap triwulan dan menjual dengan menghasilkan produksi baru 2 polis setiap bulan.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa pengertian rekrut agen hakikatnya bukanlah sekadar mendatangkan calon agen dan kemudian diserahkan pelatihannya kepada unit kerja lain atau Kantor Pusat, tetapi rekrut adalah mencari, mendapatkan, melatih, dan membina calon agen sampai ia sukses mendapatkan lisensi keagenan sekaligus menghasilkan produksi baru, sehingga punya penghasilan yang layak.

Dalam hal tugas menjual, para AD dari pegawai berkewajiban untuk mampu menghasilkan produksi baru secara pribadi. Selain penghasilan dari gaji, dengan adanya produksi pribadi maka AD mendapatkan penghasilan lain berupa komisi, overriding, bonus atau lainnya.

“Bagi AD non pegawai, tugas menjual asuransi jiwa justru menjadi sarana pengembangan diri sekaligus menciptakan penghasilan yang tidak terbatas sebagai AD profesional,” kata Sudadi.

Pengantar Redaksi

Rasa syukur kita panjatkan kehadiran Allah swt., PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera telah mampu melewati tahun 2018 terbukti dengan kerjasama antar unit kerja dapat berjalan dengan baik. Memasuki tahun 2019 kita punya banyak harapan dan target yang dicanangkan oleh perusahaan.

Tahun baru 2019 hadir di tengah kita dengan menawarkan banyak harapan. Apakah tahun ini kita akan berhasil atau gagal dalam meraih prestasi terbaik, sepenuhnya menjadi tanggung jawab kita pribadi masing-masing.

Ingat, tahun 2019 adalah tahun politik. Pada 17 April 2019 kita bangsa Indonesia akan menggelar pesta demokrasi. Tahun politik yang panas khususnya saat kampanye, diharapkan kita tidak terganggu, tapi justru memanfaatkan peluang bisnis di tengah hiruk pikuk perpolitikan.

Redaksi hadir kali ini membawakan berita utama tentang penyerahan anggaran bisnis 2019 untuk para Agency Director. Sedang artikel edukasi keuangan menampilkan judul “Semua Profesi Bisa Menjadi Kaya”. Adapun artikel edukasi asuransi membahas “Cara Kaya Agen Asuransi Syariah”. Berita lain tentang kegiatan konsolidasi Kantor Pusat di Sentul, Bogor.

Demikian, selamat membaca dan barokalloh, aamiin. (sw).

Semua Orang Berhak Menjadi Kaya

Apakah Anda ingin menjadi kaya? Orang yang berakal sehat atau normal, pasti jawabannya, ingin menjadi kaya. Kaya dalam arti memiliki banyak uang atau harta benda. Semua orang berhak dan ingin punya banyak uang atau harta benda. Pertanyaan berikutnya adalah bagaimana caranya?

Menurut Wallace D. Wattles, dalam karyanya yang terbit pada 1910 berjudul “Sciences of Getting Rich”, Semua profesi bisa kaya. Ungkapan itu bagi sebagian orang dianggap berlebihan. Namun jika dicermati mungkin ada benarnya. Melalui profesi pengemis saja, seseorang bisa menjadi kaya. Bukalah youtube ketiklah kata kunci pengemis kaya, Anda akan menemukan berita pengemis yang kaya.

Jadi, apapun profesi Anda, Anda berpeluang menjadi kaya, termasuk karyawan, profesional, pengusaha, maupun lainnya. Contoh, mungkin saat ini Anda sedang merintis karir dengan menjadi karyawan di sebuah perusahaan. Apakah karyawan bisa menjadi kaya? Dalam situasi normal tentu perlu puluhan tahun menjadi kaya sesuai perkembangan karir dan posisi jabatan atau profesi Anda.

Anda bisa lebih cepat kaya tanpa menunggu puluhan tahun apabila mau memanfaatkan potensi, keahlian, teknologi, jaringan, dan peluang yang ada. Caranya adalah dengan menciptakan banyak sumber penghasilan sehingga Anda memiliki banyak arus kas masuk melalui aset yang Anda miliki.

Berbicara tentang aset seringkali dikaitkan dengan liabilitas. Rumah, mobil, diri sendiri, atau lainnya disebut aset apabila menghasilkan uang atau pendapatan bagi Anda. Namun, jika hanya digunakan untuk kepentingan sehari-hari yang justru menimbulkan biaya, maka semua itu disebut liabilitas.

Salah satu aset yang sering diabaikan adalah DIRI SENDIRI. Jika dinilai dengan uang, tubuh fisik dan potensi non-fisik yang melekat dalam diri kita seperti pikiran, perasaan, spiritual dengan segala outputnya sungguh tak ternilai harganya. Bukan

hanya miliaran tapi mungkin triliunan Rupiah nilai aset setiap individu termasuk diri kita sendiri. Sayangnya, seringkali kita tidak menyadari dan tidak mensyukurinya. Intinya, setiap orang layak menjadi kaya dan hakikatnya sudah kaya. Potensi untuk menjadi kaya itu tinggal kita mau atau tidak mengaktualisasikan menjadi kekayaan secara realitas.

“Kekayaan itu inside out”, artinya untuk menjadi kaya secara nyata dalam bentuk banyak uang atau harta benda, kita perlu melihat, mencermati, menggali potensi apa saja di dalam diri kita berupa bakat, minat, karakter, maupun lainnya untuk dikeluarkan menjadi produk atau jasa yang bernilai bagi orang lain atau perusahaan, sehingga mereka mau memberikan uangnya kepada kita.

Semakin tinggi nilai sebuah produk atau jasa yang kita berikan kepada orang lain, maka mereka akan mau membayar mahal kepada kita.

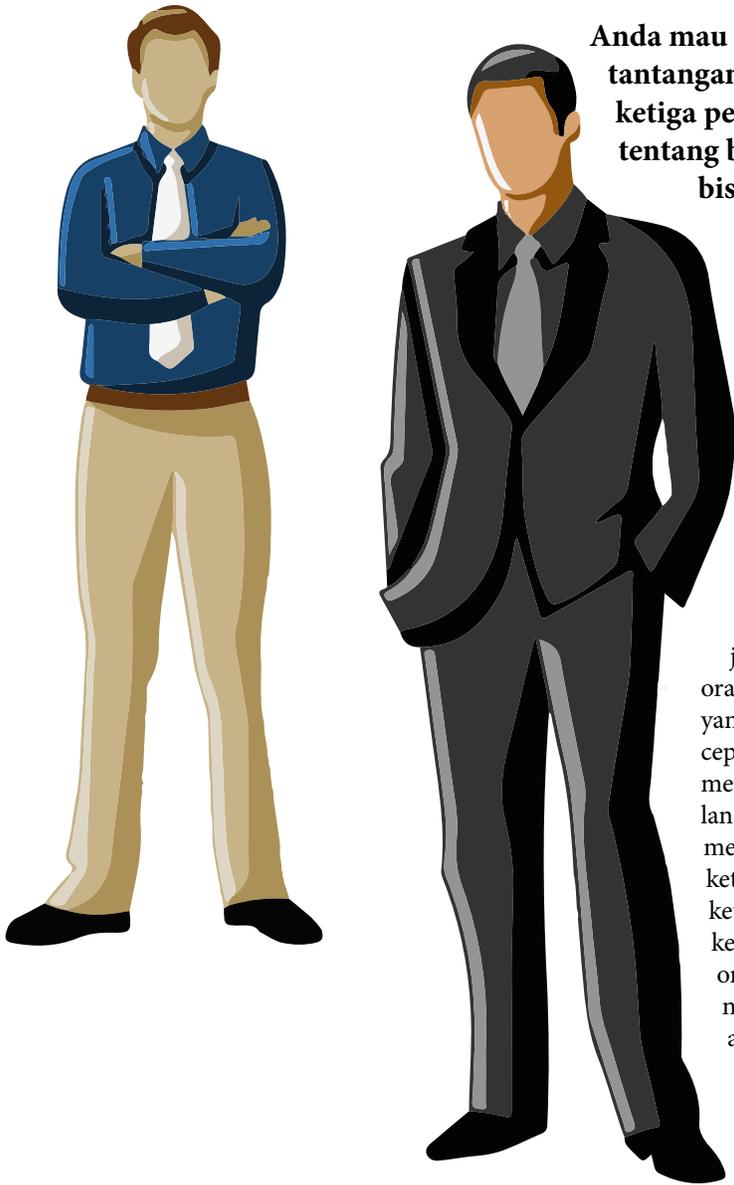
Perhatikan baik-baik rekan kerja di sekitar Anda, mungkin ada orang yang gajinya lebih besar daripada Anda dan ada pula yang gajinya lebih kecil daripada Anda. Apa yang membedakan besar kecilnya gaji mereka dengan Anda. Tidak lain dan tidak bukan, yang membedakan adalah nilai produk atau jasa yang mereka berikan kepada perusahaan.

Kalau Anda ingin menjadi kaya, maka mulailah sekarang menggali dan menemukan bakat, keahlian, karakter atau hal-hal yang jika Anda aktualkan menjadi produk atau jasa yang bermanfaat bagi banyak orang maka Anda berpeluang mendapatkan uang lebih banyak.



Jika Anda bekerja sebagai karyawan, maka berkarkayalah dan hasilkan ide-ide atau karya yang menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Jika Anda manajer, buatlah anggota tim Anda menjadi orang-orang yang sukses dalam memenuhi target yang menjadi tanggung jawabnya. Jika Anda seorang praktisi pemasaran, pasarkan dan jualah produk Anda lebih banyak untuk menghasilkan revenue dan keuntungan bagi perusahaan. Dengan itu, Anda layak menjadi kaya. (SW)

Cara Kaya Agen Asuransi Syariah



Anda mau bisnis tanpa modal dan menjadi kaya? Anda menyukai tantangan? Anda mau memimpin sebuah tim? Jika salah satu dari ketiga pertanyaan itu Anda jawab “Ya”, Anda perlu berpikir ulang tentang bisnis atau karir Anda saat ini. Mungkin menjadi mitra bisnis atau agen asuransi syariah adalah solusi Anda.

Bakat, minat, dan keahlian

Kenali tiga hal ini, sebagai modal Anda, untuk menjadi kaya melalui profesi agen asuransi jiwa syariah.

Bakat menunjukkan potensi atau kemampuan dasar untuk belajar lebih cepat daripada orang lain dengan hasil yang lebih baik. Jika Anda cepat belajar dan mampu mempraktikkan ketrampilan dalam berhubungan dan memengaruhi orang lain, ketrampilan presentasi, ketrampilan negosiasi, atau ketrampilan meyakinkan orang lain, maka Anda punya bakat untuk menjadi agen asuransi syariah.

Sekarang perhatikan minat Anda. Minat adalah dorongan, keinginan, perhatian terhadap sesuatu yang

disertai dengan perasaan. Jika Anda punya minat terhadap pekerjaan lapangan, belajar mandiri, suka menjadi bos diri sendiri, membantu orang lain, kegiatan dakwah, atau sejenisnya yang bersifat sosial. Anda cocok menjadi agen asuransi syariah.

Terkait dengan keahlian, tentu Anda dapat mempelajarinya. Sebuah keahlian dapat dimiliki dengan belajar dan praktik. Terkait dengan keahlian menjual, dengan berjalannya waktu melalui belajar dan praktik menjual, otomatis keahlian Anda meningkat. Anda semakin ahli atau mahir sejalan

dengan semakin banyaknya praktik menjual yang Anda lakukan didepan prospek Anda.

Two and Two Success

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menyiapkan program yang membuat Anda sukses secara sistematis. Program itu disebut two and two success. Program ini menantang Anda untuk mampu merealisasikan produksi baru 2 polis per bulan dan mampu merekrut agen baru minimal 2 orang setiap tiga bulan.

Dalam merekrut agen baru, Anda tidak sekadar menghadirkan orang yang mau jadi agen ke kantor, tetapi Anda sendiri yang mencari, mendapatkan, melatih, dan membina agen baru itu hingga ia terampil, ahli, dan berhasil menjual asuransi dan merekrut agen baru seperti Anda.

Anda cukup fokus merekrut dan membina 2 agen baru dalam tiga bulan agen mampu menghasilkan produksi baru 2 polis per bulan. Setelah sukses Anda bina, dua agen tersebut selanjutnya juga didorong untuk tetap berproduksi setiap bulan 2 polis serta merekrut 2 agen baru setiap tiga bulan. Selanjutnya, mereka diminta untuk membina 2 agen rekrutannya sampai mampu seperti dirinya, terus berproduksi 2 polis per bulan dan rekrut 2 agen baru per tiga bulan.

Jika Anda komitmen dan mampu melaksanakan secara konsisten duplikasi atas kesuksesan Anda dalam berproduksi pribadi dan perekrutan agen, maka dalam waktu dua tahun atau level 8, maka anggota tim Anda menjadi 511 orang dengan potensi penghasilan pasif di atas Rp 100 juta per bulan. Itulah cara agen menjadi kaya di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. (sw)

Semua profesi di dunia ini hakikatnya adalah menjual. Sebut saja profesi apa yang ada di sekitar kita. Karyawan, manajer, direktur, atau profesional lainnya intinya sama mereka adalah menjual. Menjual waktu, keahlian, karya, produk, jasa atau lainnya untuk mendapatkan uang.

Uniknya, setiap orang sudah memiliki potensi untuk menjadi penjual ulung. Lihat anak Anda yang masih balita, ia adalah penjual ulung. Tanpa berkata-kata, dengan menjual ‘tangisan’ yang bernada lemah, sedang, dan kuat, cukup membuat Anda memberikan apa pun yang ia minta.

Kantor Pusat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera



Karyawan Kantor Pusat PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tampak berpose bersama dalam acara konsolidasi di Pelangi Resort & Hotel, Sentul, Bogor 11 Januari 2019.

Bogor, 11 Januari 2019.

Kantor Pusat PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menggelar konsolidasi karyawan di Pelangi Resort dan Hotel Sentul, Bogor, Jawa Barat, pada 11 – 12 Januari 2019 yang diikuti oleh seluruh karyawan Kantor Pusat mulai dari Satpam hingga kepala departemen.

M. Hery Darmawansyah, Ketua Panitia sekaligus Kepala Departemen SDM dan Umum, menjelaskan bahwa tema kegiatan konsolidasi ini adalah “Melalui Employee Gathering Kita Satukan Visi dan Misi Menuju Kesejahteraan Perusahaan dan Pekerja”. Acara konsolidasi dibuka oleh Direktur Keuangan dan Investasi.

Arief Wibowo, Direktur Keuangan dan Investasi, menegaskan bahwa konsolidasi ini

bertujuan untuk refreshing (penyegaran), membentuk team work yang solid, mempererat hubungan antar karyawan serta menyampaikan visi dan misi perusahaan kepada karyawan sesuai tema konsolidasi dan dalam rangka pencapaian target perusahaan, diharapkan karyawan Kantor Pusat menjadi tim yang solid, ikhlas, dan saling peduli dalam bekerja.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Teknik dan Operasional, Dwi Wiriati, mengatakan acara konsolidasi yang baru pertama kali ini dapat meningkatkan kebersamaan, etos kerja, keakraban, dan hubungan yang lebih baik. “Hal itu penting dalam sebuah organisasi bisnis agar tidak ada proses yang terganggu”.

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Sudadi dalam sambutannya mengajak kepada seluruh karyawan kantor pusat untuk bekerja profesional dan maksimal dalam memberikan dukungan kepada tim pemasaran. Di sisi lain, Tim Pemasaran diminta untuk bekerja sesuai budaya perusahaan dengan cepat, terukur, dan fokus pada pencapaian target atau hasil.

Dalam acara konsolidasi ini, panitia menyajikan berbagai acara menyegarkan dan menghibur seperti dialog terbuka antara karyawan dengan Direksi, pembagian bingkisan dari peserta untuk peserta, renungan malam, hiburan, jalan sehat, serta berbagai game untuk membangun kerjasama tim. (sw)

NEWSLETTER SOLUSI ini diterbitkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sebagai media informasi, komunikasi, edukasi, motivasi, & solusi seluruh keluarga besar PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera termasuk para pemegang polis dan mitra kerja.

Pengelola NEWSLETTER SOLUSI :

Penasihat : Direksi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Penanggung Jawab : Sekretaris Perusahaan
Redaksi Pelaksana : Sugeng Widodo
Tim Redaksi : Fachrulrozy, Abdurrahman Khaudly



Para Agency Director yang berada di wilayah Jawa Tengah dan DIY sedang menandatangani berita acara serah terima anggaran bisnis 2019 disaksikan oleh Kepala Departemen Pemasaran Wilayah 1 Timur, Achmad Zaenuri, di Gedung Bumiputera Semarang, 2 Januari 2019.



Kepala Departemen Keagenan M.F. Luthfi memberikan pelatihan “Teknik Menjual Asuransi Jiwa Syariah” kepada tim penjualan dari beberapa KPPAS sekitar Jakarta, 15 Januari 2019, di Kantor Pusat PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Jakarta.

Mari Berasuransi dan Berinvestasi di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Solusi Cerdas Penuh Berkah