

BAB V

PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Kepesertaan yang Dilakukan Oleh BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dikatakan bahwa strategi yang diterapkan pada BPJS Ketenagakerjaan menggunakan beberapa strategi yang disesuaikan dengan kebutuhan, segmentasi pasar dan sasaran yang dituju. Strategi pemasaran pada BPJS Ketenagakerjaan tersebut diimplementasikan dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu: produk, harga, lokasi, promosi, *people*, proses, *physical evidence*. Berikut penjelasan mengenai *marketing mix* :

1. Produk (*Product*)

BPJS Ketenagakerjaan mempunyai 4 jenis produk atau program yaitu:

a. Jaminan Kecelakaan Kerja

Memberikan kompensasi dan rehabilitasi bagi tenaga kerja yang mengalami kecelakaan pada saat mulai berangkat kerja sampai tiba kembali dirumah atau menderita penyakit akibat hubungan kerja.

b. Jaminan Kematian

Jaminan kematian dibayarkan kepada ahli waris dari peserta yang meninggal dunia bukan karena kecelakaan kerja sebagai tambahan bagi jaminan hari tua yang jumlahnya belum optimal.

c. Jaminan Hari Tua

Diselenggarakan dengan system tabungan hari tua, yang iurannya ditanggung pengusaha dan tenaga kerja dimana kemanfaatannya sesuai dengan iuran terkumpul ditambah hasil pengembangannya.

d. Jaminan Pensiun

Jaminan pensiun diberikan kepada peserta yang telah pensiun kerja, cacat total tetap, atau kepada ahli waris bagi peserta yang meninggal dunia, yang manfaatnya diberikan berupa uang yang dibayarkan setiap bulannya.

Perlindungan kepada para pekerja khususnya sektor Bukan Penerima Upah (BPU) akan semakin luas dengan sinergi yang dijalani BPJS Ketenagakerjaan bersama Filantropi Indonesia. BPJS Ketenagakerjaan melindungi para relawan kemanusiaan, sosial, pendidikan, lingkungan, dan lainnya yang benar-benar membutuhkan jaminan bagi perlindungan dalam pelaksanaan tugas-tugas sosial bahkan BPJS Ketenagakerjaan juga melindungi pekerja disabilitas dan para aktivis kemanusiaan.

Perlindungan untuk pekerja sosial, relawan dan pekerja disabilitas mencakup Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK), Jaminan Kematian (JKM), dan Jaminan Hari Tua (JHT) yang disesuaikan dengan kategori pekerja penerima upah atau bukan penerima upah dengan variasi iuran yang sangat terjangkau mulai dari Rp 16.800/bulan, Rp 18.000/bulan, Rp 20.800/bulan tergantung dengan tingkat risiko pekerja.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan satu hal yang paling mendasar. Harga dapat mempengaruhi serta memberikan dampak terhadap minat peserta. Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik peserta baru, akan tetapi juga akan melihat kualitas dan mutu dari produk yang dimiliki oleh BPJS Ketenagakerjaan. Pada BPJS Ketenagakerjaan memiliki 4 program yang masing-masing harga berbeda, berikut rinciannya:

a. Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK)

- besar iuran penerima upah (PU) mulai 0,24% - 1,74% (berdasarkan tingkat risiko pekerjaan) dari upah yang dilaporkan

misal : a) untuk risiko sangat rendah 0,24% dengan gaji Rp 2.000.000

maka iurannya : $0,24\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 4.800$

b) untuk risiko rendah 0,54% dengan gaji Rp 2.000.000

maka iurannya : $0,54\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 10.800$

c) untuk risiko sedang 0,89% dengan gaji Rp 2.000.000

maka iurannya : $0,89\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 17.800$

d) untuk risiko tinggi 1,27% dengan gaji Rp 2.000.000

maka iurannya : $1,27\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 25.400$

e) untuk risiko sangat tinggi 1,74% dengan gaji Rp 2.000.000

maka iurannya : $1,74\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp } 34.800$

- besar iuran bukan penerima upah (BPU) 1% dari upah yang dilaporkan

misal : upah Rp 2.000.000

$$\text{maka } 1\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 20.000$$

- besar iuran jasa konstruksi (Jakon) mulai dari 0,21% berdasarkan nilai proyek

misal : upah Rp 2.000.000

$$\text{maka } 0,21\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 4.200$$

- besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp 370rb untuk 2 program yaitu JKK dan JKM.

b. Jaminan Kematian (JKM)

- besar iuran penerima upah (PU) 0,3%

misal : upah Rp 2.000.000

$$\text{maka } 0,3\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 6.000$$

- besar iuran bukan penerima upah (BPU) Rp6.800

- besar iuran jasa konstruksi (Jakon) mulai dari 0,21%

misal : upah Rp 2.000.000

$$\text{maka } 0,21\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 4.200$$

- besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp 370rb untuk 2 program yaitu JKK dan JKM.

c. Jaminan Hari Tua (JHT)

- besar iuran penerima upah (PU) 2% pekerja 3,7% perusahaan

misal : upah karyawan Rp 2.000.000

maka perusahaan $3,7\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 74.000$

karyawan $2\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 40.000$

Total yang harus di bayar perusahaan :

$\text{Rp } 74.000 + \text{Rp } 40.000 = \text{Rp } 114.000$

- besar iuran bukan penerima upah (BPU) 2%

misal : upah $\text{Rp } 2.000.000$

maka $2\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 40.000$

- besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp50rb-Rp600rb.

d. jaminan pensiun

- besar iuran penerima upah (PU) 1% pekerja 2% perusahaan.

misal : upah $\text{Rp } 2.000.000$

maka perusahaan $2\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 40.000$

karyawan $1\% \times \text{Rp } 2.000.000 = \text{Rp. } 20.000$

Total yang harus di bayar perusahaan :

$\text{Rp } 40.000 + \text{Rp } 20.000 = \text{Rp } 60.000$

Untuk jaminan pensiun maksimal upah yang dijadikan perhitungan adalah $\text{Rp } 7.000.000$, jika karyawan bergaji di atas $\text{Rp } 7.000.000$ maka iuran tetap sebesar 3% dari $\text{Rp } 7.000.000$ yaitu :

misal : perusahaan $2\% \times \text{Rp } 7.000.000 = \text{Rp. } 140.000$

karyawan $1\% \times \text{Rp } 7.000.000 = \text{Rp. } 70.000$

Total yang harus di bayar perusahaan :

$\text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 70.000 = \text{Rp } 210.000$

Perbandingan harga dengan BPJS Kesehatan :

a) iuran kelas 1 perbulan Rp 80.000

peserta BPJS Kesehatan kelas 1 memiliki kewajiban membayar iuran sebesar Rp 80.000 perbulan per orang. Jika anggota keluarga yang terdaftar sebanyak 5 orang maka iuran yang wajib perbulan sebesar Rp 400.000 per KK. Sebab anggota keluarga memilih kelas 1 maka keseluruhan keluarga terdaftar di kelas 1 juga. Tidak boleh berbeda kelas antara anggota satu dengan yang lainnya, maka dari itu harus disesuaikan dengan kepala keluarga.

b) iuran kelas 2 perbulan Rp 51.000

iuran yang harus di bayar setiap bulan untuk kelas 2 sebesar Rp 51.000 per orang perbulan. Peserta BPJS dengan iuran kelas 2 maka memilih hak untuk dirawat dikamar kelas 2, peserta kelas 2 dapat mengajukan naik kelas jika diperlukan dengan membayar selisih biaya yang di tanggung BPJS Kesehatan.

c) iuran kelas 3 perbulan Rp 25.500

iuran kelas 3 pada BPJS Kesehatan sebesar Rp 25.500 per orang perbulan. Jika anggota keluarga terdiri dari 6 orang maka biaya yang harus dibayarkan setiap bulan sebesar Rp 153.000. Hak kamar inap juga disesuaikan dengan kelas iuran peserta yaitu kamar perawatan kelas 3. Apabila ingin mengajukan naik kelas maka selisih biaya akan ditanggung pribadi.

2. Lokasi (*Place*)

Tempat atau lokasi suatu perusahaan sangat menentukan bagaimana perusahaan tersebut dikenal oleh masyarakat luas. Tempat juga akan mempengaruhi peningkatan peserta serta produk yang ditawarkan. BPJS Ketenagakerjaan berlokasi di Jalan Ir Soekarno No. 71 Kelurahan Sentul Kota Blitar.

- a. Kantor BPJS Ketenagakerjaan terletak di Jalan Ir Soekarno yang merupakan jalan raya utama dan cukup strategis untuk dijangkau masyarakat luas.
- b. Parkir yang cukup dan nyaman memudahkan akses bagi peserta.
- c. Berdekatan dengan taman makam Bung Karno yang ramai dengan wisatawan sehingga mudah dalam memasarkan berbagai produk yang dimiliki BPJS Ketenagakerjaan.
- d. Bentuk fisik/bangunan kantor BPJS Ketenagakerjaan sudah dilengkapi dengan fasilitas yang modern seperti AC, CCTV dan komputerisasi.

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan selain lewat media iklan, brosur, spanduk, baliho dan video iklan serta website. BPJS Ketenagakerjaan sering melakukan kunjungan ke perusahaan-perusahaan dalam rangka seminar perlindungan sosial tenaga kerja. Dan juga BPJS Ketenagakerjaan sering melakukan sosialisasi diseluruh penjuru kota maupun desa di Blitar dalam rangka memperkenalkan manfaat BPJS

Ketenagakerjaan bagi para pekerja formal maupun informal. Kegiatan ini sebagai wujud komitmen dalam mejaring mitra kerja dan memberikan pelayanan terbaik kepada mitra kerja BPJS Ketenagakerjaan.

4. *People*

Seiring dengan kemajuan pertumbuhan kinerja perusahaan, pertumbuhan karyawan merupakan salah satu aspek strategis yang memegang peranan penting dalam laju gerak kinerja perusahaan di masa kini dan mendatang BPJS Ketenagakerjaan tidak hanya memperhatikan peningkatan kualitas karyawan dari sisi kompetensi saja, akan tetapi juga memperhatikan pentingnya komposisi karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak BPJS sangat ramah dan sopan sehingga membuat para peserta/nasabah menjadi lebih nyaman dan bisa lebih terbuka dengan customer servisanya.

BPJS Ketenagakerjaan juga menciptakan inovasi baru untuk pelayanannya dengan melakukan pengembangan terhadap kanal-kanal layanan demi mengikuti perkembangan teknologi informasi berbasis digital. Hal ini dilakukan agar masyarakat mendapat pelayanan yang cepat, mudah dan pasti. Pada BPJS Ketenagakerjaan memiliki dua layanan. Pertama yaitu layanan fisik, yang merupakan kantor cabang BPJS Ketenagakerjaan. Kedua yaitu layanan digital, yang dapat diakses peserta atau calon peserta melalui aplikasi atau website BPJS Ketenagakerjaan.

5. Proses (*Process*)

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri dari prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas dan hal-hal lain dimana jasa dihasilkan dan disampaikan kepada konsumen. Proses untuk menjadi peserta pada BPJS Ketenagakerjaan meliputi pihak pemasaran dalam BPJS Ketenagakerjaan melakukan sosialisasi kepada masyarakat selanjutnya calon peserta mengisi formulir pendaftaran tenaga kerja, setelah itu BPJS Ketenagakerjaan melakukan pemeriksaan terhadap formulir tersebut, bila dianggap sudah memenuhi syarat maka peserta dapat membayar iuran, maka sejak saat itu calon peserta sudah dinyatakan sebagai peserta BPJS Ketenagakerjaan.

Adapula inovasi baru yang dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan untuk calon peserta yang akan mendaftar untuk menjadi peserta pada BPJS Ketenagakerjaan melalui online yaitu dengan cara membuka situs resmi BPJS Ketenagakerjaan klik tombol daftarkan saya ketika ada pertanyaan “ingin mendaftar sebagai?” keluar, pilih perusahaan (pemberi kerja), lalu masukkan email perusahaan pada laman registrasi, tunggu email pemberitahuan masuk, selanjutnya bawa syarat-syarat yang sudah disiapkan ke kantor BPJS Ketenagakerjaan terdekat.

6. *Physical Evidence*

Bukti fisik adalah wujud nyata yang ditawarkan kepada peserta ataupun calon peserta yang dimiliki oleh BPJS Ketenagakerjaan kantor cabang Blitar yaitu tempat dari BPJS Ketenagakerjaan yang menarik,

brosur, banners, baliho, internet, perabotan, seragam dari karyawan, kartu nama, penataan ruangan atau gedung yang menarik, kendaraan operasional yang memadai, dan sebagainya. Pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar juga menyediakan Mushola untuk para karyawan maupun peserta, terdapat ruang khusus untuk ibu menyusui, dan tempat bermain anak. Pada BPJS Ketenagakerjaan juga terdapat AC yang memadai dan ruang pelayanan yang sangat menarik.

Strategi pemasaran menurut Philip Kotler adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik jangka pendek atau jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian produk, promosi dan perencanaan penjualan serta distribusi. Strategi pemasaran terdiri dari strategi khusus yang berhubungan dengan pasar sasaran, bauran pemasaran (*marketing mix*), dan tingkat pengeluaran pemasaran.⁹⁴

Semakin pandai pihak pemasar memasarkan produk yang diperdagangkan, maka akan semakin cepat untuk mencapai sukses dan terpenuhi target. Dalam proses pemasaran, teknik dan strategi yang digunakan adalah bagian penting yang harus dikuasai dan diterapkan oleh pihak pemasar, dalam rangka upaya menyakinkan calon pembeli, memberikan kemudahan dalam bertransaksi dan dapat memberikan layanan yang memuaskan.

Hal tersebut sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu oleh Otemusu, Herlina, Prasetyawati, Fayshal dan Medyawati yang

⁹⁴ Philip Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1988), hal 416

menyatakan bahwa strategi pemasaran berdasarkan *marketing mix* yaitu promosi, produk, harga, lokasi, *people*, proses, *physical evidence* dapat meluaskan jangkauan calon peserta serta dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan baik.

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang berminat untuk membeli produk pada BPJS Ketenagakerjaan, dari minat tersebut maka akan mempengaruhi peningkatan jumlah kepesertaan. Faktor-faktor tersebut adalah:

1. Promosi

Tujuan dari promosi agar masyarakat mengetahui dan mengerti tentang produk yang dimiliki oleh BPJS Ketenagakerjaan. Dalam promosi kepada masyarakat pihak pemasar juga memberitahukan manfaat serta kelebihan-kelebihan produk yang dimiliki oleh BPJS Ketenagakerjaan. Semakin sering promosi yang dilakukan maka semakin banyak nasabah yang tertarik dan berminat untuk membeli produk yang ditawarkan.

Promosi dilakukan dengan cara yang menarik agar mempengaruhi minat nasabah dan meningkatkan tingkat penjualan produk. Karena promosi merupakan salah satu faktor penentu apakah produk yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat luas atau tidak.

2. Harga

Harga merupakan satu hal yang paling penting dan mendasar. Harga dapat mempengaruhi serta memberikan dampak terhadap minat peserta terhadap produk tersebut. Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik nasabah baru, akan tetapi nasabah juga akan melihat kualitas dan mutu produk yang dimiliki BPJS Ketenagakerjaan.

Dalam hal strategi harga ini, sangat berpengaruh dengan pendapatan yang diperoleh oleh masing-masing peserta. Karena harga merupakan suatu hal yang sangat sensitive dibicarakan, akan tetapi dalam hal ini kepemilikan dana yang dimiliki peserta dapat disesuaikan dengan produk yang akan diikuti oleh peserta.

3. *People*

Seiring dengan kemajuan pertumbuhan kinerja perusahaan, pertumbuhan karyawan merupakan salah satu aspek strategis yang memegang peranan penting dalam laju gerak kinerja perusahaan di masa kini dan mendatang BPJS Ketenagakerjaan tidak hanya memperhatikan peningkatan kualitas karyawan dari sisi kompetensi saja, akan tetapi juga memperhatikan pentingnya komposisi karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak BPJS sangat ramah dan sopan sehingga membuat para peserta/nasabah menjadi lebih nyaman dan bisa lebih terbuka dengan customer servisenya.

4. *Physical Evidence*

Physical Evidence atau bukti fisik adalah wujud nyata yang ditawarkan kepada peserta ataupun calon peserta yang dimiliki oleh BPJS Ketenagakerjaan kantor cabang Blitar yaitu tempat dari BPJS Ketenagakerjaan yang menarik, brosur, banners, baliho, internet, perabotan, seragam dari karyawan, kartu nama, penataan ruangan atau gedung yang menarik, kendaraan operasional yang memadai, dan sebagainya. Pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar juga menyediakan Mushola untuk para karyawan maupun peserta, terdapat ruang khusus untuk ibu menyusui, dan tempat bermain anak. Pada BPJS Ketenagakerjaan juga terdapat AC yang memadai dan ruang pelayanan yang sangat menarik.

Dalam hal promosi biasanya pihak pemasar pada BPJS Ketenagakerjaan membawa bukti fisik peserta yang sudah mendapat manfaat, sehingga itu menjadi bukti nyata penting serta manfaat BPJS Ketenagakerjaan bagi para pekerja formal maupun informal untuk mengatasi risiko sosial ekonomi para pekerja.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dari peserta untuk membeli produk BPJS Ketenagakerjaan, sangat penting diperhatikan oleh pihak pemasaran demi kelangsungan dan tetap eksisnya BPJS Ketenagakerjaan. Diminati atau tidaknya suatu lembaga sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Dan bukan hanya faktor psikologis saja, ada

banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menjadi peserta BPJS Ketenagakerjaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menjadi peserta BPJS Ketenagakerjaan adalah konsumsi, pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, promosi dan kesadaran masyarakat.

Berdasarkan wawancara dengan kepala bidang pemasaran, faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah peserta adalah promosi, harga, *people* dan *physical evidence*. Dalam memasarkan suatu produk, setiap lembaga memiliki strategi masing-masing yang berbeda satu dengan yang lain akan tetapi tidak terlalu jauh beda. Strategi pemasaran yang digunakan oleh BPJS Ketenagakerjaan sudah mencakup semua unsur *marketing mix*, akan tetapi strategi yang lebih menonjol terdapat pada strategi promosi.

Dengan strategi pemasaran yang dilakukan, memberikan dampak positif dilihat dari kenaikan jumlah peserta dari berbagai segmentasi. Meningkatnya peserta dapat dilihat dari table dibawah ini:

Tabel 5.1
Jumlah Peserta BPJS Ketenagakerjaan Tahun 2017-2018 di Kantor
Cabang Blitar

Kriteria	Tahun 2017	Tahun 2018
Penerima Upah (PU)	34.061	45.274
Bukan Penerima Upah (BPU)	11.341	12.287
Jasa Konstruksi (Jakon)	82.975	128.367

Sumber: BPJS Ketenagakerjaan Cabang Blitar Pada Tanggal 25 Februari 2019

Dari grafik tersebut dapat dilihat bahwa meningkatnya jumlah peserta dari tahun 2017 sampai dengan 2018 untuk penerima upah (PU) sebesar 11.213 peserta, untuk bukan penerima upah (BPU) sebesar 946 peserta, untuk jasa konstruksi (Jakon) sebesar 45.392 peserta. Dapat disimpulkan bahwa,

dengan strategi pemasaran yang dilakukan dapat mempengaruhi peningkatan jumlah peserta.

Hal ini sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu yaitu, oleh Prasetyawati, Fayshal dan Medyawati serta Zulfa dan Dwinawanti yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah adalah pemasaran dan promosi, pelayanan terhadap nasabah, loyalitas nasabah. Aspek promosi juga lebih mendapatkan prioritas dibandingkan dengan aspek bauran pemasaran yang lainnya karena dianggap dapat meluaskan kepesertaan dan faktor pendukung lain untuk meningkatkan perluasan kepesertaan sektor informal adalah promosi dan *people*.

C. Faktor yang diprioritaskan dalam Meningkatkan Jumlah Kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi peserta BPJS Ketenagakerjaan selalu menjadi prioritas yang akan diperhatikan oleh pihak BPJS Ketenagakerjaan demi meningkatkan jumlah peserta. Faktor yang diprioritaskan dalam meningkatkan jumlah peserta pada BPJS Ketenagakerjaan adalah harga. Penentuan harga sangat berpengaruh dengan keputusan konsumen untuk membeli, harga juga berhubungan dengan pendapatan, akan tetapi yang paling penting adalah keputusan dalam harga harus konsisten dengan strategi pemasaran yang ada.

Harga merupakan satu hal yang paling penting dan mendasar. Harga dapat mempengaruhi serta memberikan dampak terhadap minat peserta

terhadap produk tersebut. Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik nasabah baru, akan tetapi nasabah juga akan melihat kualitas dan mutu produk yang dimiliki BPJS Ketenagakerjaan. Berikut harga pada BPJS Ketenagakerjaan berdasarkan produk serta segmentasi:

1. Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) : besar iuran penerima upah (PU) mulai 0,24% - 1,74% dari upah yang dilaporkan, besar iuran bukan penerima upah (BPU) 1% dari upah yang dilaporkan, besar iuran jasa konstruksi (Jakon) mulai dari 0,21% berdasarkan nilai proyek, besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp 370rb untuk 2 program yaitu JKK dan JKM.
2. Jaminan Kematian (JKM) : besar iuran penerima upah (PU) 0,3% , besar iuran bukan penerima upah (BPU) Rp6.800, besar iuran jasa konstruksi (Jakon) mulai dari 0,21%, besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp 370rb untuk 2 program yaitu JKK dan JKM.
3. Jaminan Hari Tua (JHT) : besar iuran penerima upah (PU) 2% pekerja 3,7% perusahaan, besar iuran bukan penerima upah (BPU) 2%, besar iuran pekerja migran Indonesia (PMI) Rp50rb-Rp600rb.
4. jaminan Pensiun (JP) : besar iuran penerima upah (PU) 1% pekerja 2% perusahaan.

Faktor yang diprioritaskan oleh BPJS Ketenagakerjaan yang mampu meningkatkan jumlah peserta adalah faktor harga, dengan harga yang cukup terjangkau maka tidak akan memberatkan peserta yang ekonominya lemah untuk membayar iuran perbulan.

Hal ini sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu yaitu, oleh Prasetyawati, Fayshal dan Medyawati serta Zulfa dan Dwimawanti yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah adalah pemasaran dan promosi, pelayanan terhadap nasabah, loyalitas nasabah serta yang lebih mendapatkan prioritas adalah promosi dan *people*.

Jadi triangulasi adalah teknis pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu, dapat disimpulkan perbandingan berbapa hasil wawancara BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar tersebut sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Kepesertaan yang Dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Table 5.2

Bapak Khrisna (Kepala Bidang Pemasaran)	Ibu Veby (Karyawan Bidang Pemasaran)	Dilla (Peserta BPJS Ketenagakerjaan)
<p>Bapak Khrisna mengatakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan berdasarkan strategi marketing mix yaitu produk: JKK, JKM, JHT, JP yang kedua harga sangat terjangkau tergantung dengan program yang diikuti peserta. Lokasi sangat strategis karena berada di pusat kota. Promosi menggunakan media social, sosialisasi maupun brosur dll. <i>People</i> memiliki tanggung jawab penuh sebagai marketer. Proses untuk menjadi peserta sangat mudah dengan cara online atau datang langsung ke kantor. <i>Physical evidence</i> sangat bagus sehingga membuat peserta nyaman.</p>	<p>Ungkapan serupa juga disampaikan oleh Ibu Veby yaitu produknya ada JKK, JKM, JHT, dan terakhir JP. Harga sangat bervariasi tergantung kepesertaannya. Lokasi sangat strategis karena berada di dekat tempat pariwisata. Promosinya mulai dari media sosial, koran, brosur, sosialisasi dan masih banyak lagi. <i>People</i> sudah bagus dengan pelayanan yang membuat peserta bias nyaman. Proses, membawa beberapa persyaratan yang ditetapkan oleh pihak BPJS Ketenagakerjaan lalu mengisi formulir. Bukti fisik, terdapat ruang ibu menyusui, tempat terlihat bersih dll.</p>	<p>Pernyataan tersebut diperkuat oleh Dilla, programnya ada 4 JKK, JHT, JKM dan JP. Harga perbulan saya membayar iuran sebesar Rp 93.500 untuk semua program. Promosi : media social, sosialisasi. Lokasi sangat strategis. <i>People</i>, pelayanan bagus serta ramah. Proses, mengisi formulir serta memberikan beberapa persyaratan. <i>Physical evidence</i> kantor rapih, dan tempatnya bersih.</p>

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Table 5.3

Bapak Khrisna (Kepala Bidang Pemasaran)	Ibu Veby (Karyawan Bidang Pemasaran)	Dilla (Peserta BPJS Ketenagakerjaan)
Bapak Khrisna mengatakan, faktor yang mempengaruhi jumlah kepesertaan adalah promosi yaitu dengan cara sosialisasi maupun di media sosial. Harga juga berpengaruh karena tingkat ekonomi peserta juga dipertimbangkan.	Ungkapan serupa juga disampaikan oleh Ibu Veby, yang mempengaruhi peserta adalah promosi (iklan, media sosial, sosialisasi, radio, dll. Yang kedua harga, karena harga yang rendah masyarakat tidak keberatan membayar iuran perbulan.	Pernyataan tersebut diperkuat oleh Dilla yaitu yang paling berpengaruh dalam meningkatnya jumlah peserta adalah promosi dan iuran yang murah juga mempengaruhi minat calon peserta.

3. Faktor yang diprioritaskan dalam Meningkatkan Jumlah Kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Tabele 5.4

Bapak Khrisna (Kepala Bidang Pemasaran)	Ibu Veby (Karyawan Bidang Pemasaran)	Dilla (Peserta BPJS Ketenagakerjaan)
Bapak Khrisna mengatakan, faktor yang menjadi prioritas adalah faktor ekonomi, dengan pendekatan iuran yang rendah makan tidak akan membuar peserta terbebani.	Ungkapan serupa juga disampaikan oleh Ibu Veby, harga juga jadi penentu karena misalkan harganya mahal maka masyarakat akan berfikir dua kali untuk ikut menjadi peserta BPJS.	Pernyataan tersebut diperkuat oleh Dilla yang mengatakan bahwa harga juga menjadi pertimbangan untuk menjadi peserta , karena di dibandingkan dengan perusahaan asuransi yang lain, iuran BPJS Ketenagakerjaan lebih murah

Dari teori yang saya pelajari oleh Pandji Anoraga dalam bukunya manajemen bisnis dan hasil wawancara dari Bapak Khrisna selaku Kepala Bidang Pemasaran, Ibu Veby selaku Karyawan Bidang Pemasaran, dan Dilla salah satu peserta BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar dalam strategi pemasaran adalah menggunakan *marketing mix* yaitu produk, harga, lokasi, promosi, *people*, proses dan *physical evidence*.

Jadi hasil penelitian yang saya lakukan ini valid, karena dari teori maupun praktek tidak berbeda atau tidak jauh berbeda. Valid disini diartikan sebagai data “yang tidak berbeda” antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.