

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KEPESERTAAN BUKAN PENERIMA UPAH (BPU) PADA BPJS KETENAGAKERJAAN KANTOR CABANG JUANDA

Dhani Rizky Pradana¹, Dr. Nurhadi, M.Si.²

^{1,2} Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Jawa Timur, Surabaya

ghanirizky31@gmail.com

ABSTRACT

In Indonesia, there are still many people who do not know about social security programs for workers. This is because they consider contributions to be very expensive to pay and many still do not know what benefits are provided from the BPJS Employment social security program. The Juanda Branch BPJS Employment Office is quite low for registrants who work in the informal sector. Lack of information is the main cause of difficulties in data collection because BPU membership is very broad and the majority work in the micro and small business sectors. Therefore, BPJS Employment Juanda Branch conducts socialization and education for the community, especially in the informal sector. The author as an intern has a goal, to help socialize and educate the public to know that social security for the informal sector is also available. Keywords: BPJS Employment, Marketing, Labor

ABSTRAK

Di Indonesia masyarakat masih banyak yang tidak mengetahui program jaminan sosial untuk pekerja. Ini dikarenakan mereka menganggap iuran yang sangat mahal untuk dibayarkan dan masih banyak yang tidak mengetahui manfaat apa saja yang diberikan dari program jaminan sosial BPJS Ketenagakerjaan. Di Kantor BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda cukup rendah untuk pendaftar yang pekerja di informal. Kurangnya informasi merupakan sebab utama kesulitan dalam pendataan dikarenakan kepesertaan BPU yang sangat luas dan mayoritas bekerja di sektor usaha mikro dan kecil. Oleh karena itu, BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda melakukan sosialisasi dan edukasi untuk masyarakat, terutama pada sektor informal. Penulis sebagai peserta magang memiliki tujuan, untuk membantu melakukan sosialisasi dan edukasi terhadap masyarakat agar mengetahui jaminan sosial untuk sektor informal juga tersedia.

Kata Kunci: BPJS Ketenagakerjaan, Pemasaran, Tenaga Kerj

PENDAHULUAN

Pemasaran memiliki tujuan yaitu bagaimana untuk mengetahui para pelanggan dengan baik yang menciptakan produk atau jasa agar sesuai dengan harapan dapat diterima oleh pelanggan, itulah tujuan dari pemasaran yang diharapkan. Idealnya, dengan pemasaran ini seharusnya dapat menciptakan pelanggan yang selalu menginginkan produk tersebut. Dari definisi yang diatas kita dapat memahami pemasaran ini bentuk sebuah seni dan ilmu untuk menerapkan dari konsep pemasaran untuk mencapai sasaran target melalui penyampaian, mengomunikasikan, dan ciptaan nilai dari keunggulan barang atau jasa yang dipasarkan. Tentunya jangkauan dari pemasaran ini cukup luas, tentu banyaknya tahapan yang dilakukan oleh sebuah jasa ketika belum

datang oleh para konsumen, maka dari itu awal tahapan yang luas dapat disederhanakan. Yang kita ketahui, manajemen fungsional yang dimana memiliki banyak sekali teori-teori yang ada seperti Sumber Daya Manusia, Manajemen Keuangan, Operasi, serta Pemasaran yang ada didalam sebuah manajemen difungsional, juga didalam manajemen strategi juga memiliki beberapa dimulai dari visi, misi, tujuan perusahaan, strategi generik, dan strategi utamanya. Yang setelah proses itu semua diketahui pemasarannya ini akan menentukan bagaimana targetnya, pemasaran yang secara dikhususkan pada produk maupun jasa.

Penerapannya di strategi pemasaran merupakan hal yang penting untuk penerapannya yang dilakukan secara lapangan agar dapat menggait peserta BPU, sistem dari agen bernama PERISAI dibentuk agar menggait peserta. Perisai juga bertugas mencari para peserta di wilayah yang sulit diakses oleh masyarakat, BPJS Cabang Juanda ikut bekerjasama seperti Dinas Koperasi di Jawa Timur dan UMKM, serta para Pedagang di daerah tersebut untuk menggait peserta BPU, namun jumlahnya masi dibilang sedikit atau rendah. Upaya untuk meningkatkan kepesertaan ini dengan terus melakukan komunikasi & bentuk sosialisai yang dilakukan BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Juanda, untuk terus meningkatkan jumlah pesertanya terutama peserta BPU.

Pemasaran sangat penting untuk dilakukan sebagai bentuk memenuhi keinginan juga kebutuhan masyarakat dalam produk atau jasa untuk mencapai sebuah loyalitas. Loyalitas ini diperoleh ketika produk atau jasa yang dibeli sesuai dan terpenuhi dari konsumen, dan perusahaan akan memperoleh labar dari penjualan. Oleh itu, penyelenggara dalam memasarkan produk atau jasa ini memerlukan sebuah alat, salah satu alat tersebut yang wajin yaitu bauran pemasaran. BPJS Ketenagakerjaan yaitu memberikan jaminan sosial untuk tenaga kerja dalam menangani risiko dalam melakukan pekerjaan tersebut dengan menggunakan asuransi sosial yang diberikan. Masih kurangnya kesadaran masyarakat akan adanya BPJS Ketenagakerjaan sebagai masalah utama yang dihadapi perusahaan ini. Dari hal tersebut maka perusahaan ini harus melakukan kegiatan tambahan yang memiliki tujuan untuk meningkatkan loyalitas peserta, yaitu dengan melakukan bauran pemasaran.

METODOLOGI

Metodologi penulis yang gunakan yaitu kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif memiliki teknik dalam pengumpulan data, yaitu:

1. Observasi, Observasi adalah bentuk kegiatan meliputi pengamatan yang sitematik kepada beberapa perilaku, kejadian, objek diteliti dan banyak hal lainnya yang ada di BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Juanda, sebagai dukungan penelitian yang dilakukan. Observasi disini bentuk kegiatan mengamati secara langsung maupun tidak langsung oleh peneliti kepada objek yang diteliti. Metode yang digunakan didapatkan melalui data penelitian yang berada dalam keseharian peneliti, peneliti dapat aktif mengikuti kegiatan.
2. Wawancara, wawancara merupakan pengumpulan sebuah data dengan melakukannya secara tatap muka dengan tujuannya agar mendapatkan informasi yang akurat dari

narasumber. Teknik dari wawancara ini, keberhasilan untuk mendapatkan informasi tergantung dari narasumber yang memberikan datanya untuk diteliti juga kemampuan pada peneliti. Wawancara ini dilakukan langsung kepada beberapa karyawan BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Juanda.

3. Dokumentasi, yaitu menjelaskan bentuk dari dokumentasi yang merupakan cara yang diperoleh untuk mendapatkan data dan informasi yang berbentuk arsip dokumen, buku, angka, tulisan dan gambar/foto juga laporan untuk pendukung keterangan yang diberikan. Dokumen yang didapatkan peneliti harus ditelaah terlebih dahulu agar lebih akurat.

KAJIAN TEORI

A. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan yang wajib untuk dilakukan, dengan melakukan kegiatan berbisnis agar kelangsungan laba dan peningkatan. Berikut ini pemasaran menurut para ahli antara lain:

Menurut Laksana (2019:1), pemasaran merupakan pertemuan antara penjual dan pembeli dalam kegiatan transaksi berupa produk atau jasa. Sehingga pasar dapat dikategorikan aktifitas atau kegiatan antara penjual dengan pembeli untuk menawarkan produknya.

Menurut Tjiptono dan Diana (2020:3), pemasaran merupakan kegiatan dalam menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga dari barang atau jasa untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para pelanggan dan melakukan hal tersebut untuk dapat dipertahankan harus mementingkan lingkungan yang dinamis.

Menurut Limakrisna dan Purba (2017:4), dalam pemasaran yaitu pelaksanaan dalam bisnis yang dapat membantu para pebisnis agar dapat mendapatkan awareness atau kepekaan dalam mengekspansi bisnisnya untuk terus berkembang dalam pikiran masyarakat yang ingin membeli.

B. BPJS Ketenagakerjaan

Asri Wijayanti (2018:98), BPJS Ketenagakerjaan (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaan) yaitu program yang dibuat oleh pemerintah untuk memberikan perlindungan bagi para tenaga kerja formal dan informal dalam mengatasi risiko kerja mereka dan juga penyelenggara menggunakan sistem asuransi syariah. Pada tahun 2011, ditetapkanlah UU No 24 Tahun 2011 berisi mengenai Badan Penyelenggara Jaminan Sosial. Sesuai dengan UU, pada 11 Januari 2011 oleh PT Jamsostek.

C. Program BPJS Ketenagakerjaan

- 1) Jaminan Hari Tua Untuk program JHT

Pada program ini perusahaanlah yang menanggung total 3.7% dari iuran total. Peserta dapat mendapatkan seluruh iuran yang telah dibayarkan tersebut saat setelah masa pensiun tiba yaitu 55 tahun.

2) Jaminan Kecelakaan Kerja

Program ini bertujuan memberi kompensasi dan perawatan bagi tenaga kerja jika mengalami kecelakaan ketika saat mulai kerja hingga pulang kerja kembali kerumah ataupun mengalami penyakit akibat dari kerja tersebut. Iuran JKK sendiri dibayarkan seluruhnya oleh perusahaan. bernilai 0,24% sampai 1,74% sesuai kelompok usaha.

3) Jaminan Kematian

Pada jaminan ini besar yang diberikan yaitu 21 juta. Uang tersebut merupakan satuan kematian bernilai 14 juta dan uang pemakaman 2 juta serta uang santunan berkala. Program ini memberikan jaminan kematian bukan kecelakaan kerja. Yang akan mendapatkan jaminan ini adalah ahli waris pegawai tersebut.

4) Jaminan Pensiun

Jaminan ini merupakan program utama dari BPJS Ketenagakerjaan sebagai perlindungan jaminan sosial kepada para tenaga kerja yang akan telah masuk dalam usia pensiun, karena dalam keikutsertaan pada BPJS wajib setiap perusahaan untuk menyantumkan hitungan beban pembayaran BPJS Ketenagakerjaan, laporan neraca, maupun hitungan total gaji yang diterima karyawan.

D. Faktor Peningkatan Jumlah Peserta

- 1) Optimalikan Eksisting Ekosistem, perusahaan melakukan hal ini untuk menarik para stakeholder para perusahaan untuk ikut bekerjasama yaitu 73 stakeholder untuk mendaftarkan dirinya menjadi peserta BPJS Ketenagakerjaan.
- 2) Kolaborasi dan Partnership bersama Mitra, melakukan hal tersebut akan menciptakan kolaborasi yang saling menguntungkan kedua belah piha untuk tujuan bersama.
- 3) Promotion, dengan cara terus melakukan promosi yang menarik agar mampu mempengaruhi minat dari para peserta dengan produk yang ditawarkan.
- 4) Price, yang sesuai dengan peminat mitra yang dipromosikan.
- 5) People, melakukan peningkatan nilai dari kualitas pelayanan dan karyawan yang sangat penting untuk kenyamanan para peserta.
- 6) Physical evidence, harus ada bukti nyata yang diberikan kepada calon peserta agar dapat menjadi daya tarik seperti kualitas dan kuantitas dari jasa yang diberikan, gedung yang mencukupi untuk memberikan kenyamanan, dan pelayanan yang baik untuk memberikan yang terbaik.

E. Bukan Penerima Upah (BPU)

Para Pekerja Bukan Penerima Upah (BPU) ini merupakan tenaga kerja yang secara individu dalam melakukan kegiatan ekonomi untuk mendapatkan biaya hidup. Mereka ini mendapatkan uang atau gaji tanpa bekerja di sebuah instansi atau perusahaan yang dinaungi, mereka bekerja pada sektor informal seperti ojol dan umkm.

BPU ini tentu memiliki jaminan yang sama untuk mendaftar tiga program yang terdapat pada BPJS Ketenagakerjaan, yakni:

- 1) Jaminan Hari Tua (JHT)
- 2) Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK)
- 3) Jaminan Kematian (JKM)

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Strategi BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda dalam Meningkatkan Peserta Bukan Penerima Upah

Berdasarkan pernyataan wawancara dari kepala bidang pemasaran di BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda ada 3 strategi dalam meningkatkan jumlah kepesertaan yaitu:

1) Strategi Ekstensifikasi

Strategi Ekstensifikasi yaitu strategi yang melakukan sebuah perluasan pemasaran mengikuti peningkatan peran bisnis perusahaan. perusahaan harus dapat memilah bagaimana strategi yang rendah sebagai bentuk meminimalisir dampak yang dapat menuju peningkatan omset. Pada strategi yang dilaksanakan dimana untuk menemukan para peserta yang baru ataupun di perusahaan, pada para peserta bukan penerima upah ini langsung mendaftarkan dirinya secara individual pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda yaitu dengan melakukan sosialisasi terhadap pesertanya melalui sebuah perusahaan yang dituju, baik dari Bukan Penerima Upah, peserta yang ingin mendaftarkan dirinya sendiri, dan akusisi dengan sistem keagenan yang bekerja sama dengan BPJS Ketenagakerjaan.

2) Strategi Intensifikasi

Strategi Intensifikasi yaitu strategi bisnis dengan meningkatkan ukuran bisnis dengan mengupayakan bisnis yang di kembangkan dapat meningkatkan omset dengan membranding potensi bisnis yang dimiliki. Meningkatkan bisnis perusahaan yaitu dengan hasil produksi yang dimiliki untuk selalu dievaluasi apa yang disukai apa yang kurang disukai oleh masyarakat untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan produk yang di pasaran. BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda selalu melakukan sosialisasi terutama peserta Bukan Penerima Upah (BPU) yang masih banyak belum mengetahui jaminan sosial yang ada, maka BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda selalu mengoptimalkan sosialisasinya dengan datang ke desa-desa yang tidak memiliki akses yang baik agar dapat memiliki jaminan yang sama.

3) Strategi Retensi

Strategi Retensi yaitu strategi mempertahankan peserta yang memiliki potensial di sebuah perusahaan atau tempat usaha agar tetap royal kepada perusahaan yang terdaftar, mencegah peserta yang keluar yaitu salah satunya tujuan dari strategi ini agar peserta yang sudah terdaftar tidak keluar. BPJS Ketenagakerjaan Cabang Juanda selalu memberikan keroyalhan kepada para peserta yang sudah mendaftarkan dirinya untuk mendapatkan jaminan sosial yang sama, program yang diberikan sangatlah banyak

tergantung kebutuhan masyarakat yang ingin mendaftar, juga proses klaim yang mudah masyarakat akan sangat senang dan tidak merasa terberatkan karena proses yang mudah, hal tersebut akan mempertahankan peserta yang terdaftar.

B. Alur Pendaftaran yang Mudah

Untuk melakukan pendaftaran di BPJS Ketenagakerjaan terdapat 2 cara yaitu secara online dan offline. Untuk mendaftarkan diri secara online dapat melakukannya dengan menggunakan website resmi dari BPJS Ketenagakerjaan yaitu bernama “POM BPJS ketenagakerjaan” yang dapat diakses melalui seluruh perangkat laptop maupun smartphone yang anda miliki, yang kedua yaitu secara offline maka harus membawa beberapa dokumen yang diperlukan, dalam mendaftar secara offline dengan mendatangi langsung kantor cabang di daerah dekat dari rumah peserta yang ingin mendaftar secara offline. Tentunya jika mendaftar secara offline maka harus mengantri terlebih dahulu menyesuaikan urutan yang diberikan oleh satpam atau staff yang bertugas untuk dapat memproses pendaftaran para peserta. Berikut ini langkah-langkah untuk mendaftarkan diri secara offline maupun online, yaitu:

a. Pendaftaran Online

- 1) Buka website <https://pom.bpjsketenagakerjaan.go.id/> untuk mendaftarkan menjadi peserta
- 2) Mengisi form pendaftaran yang tertera pada website.
- 3) Mengisi NPWP perusahaan.
- 4) Mengisi KTP Pemilik Perusahaan.
- 5) Mengisi KTP Tenaga Kerja.
- 6) Mengisi Izin Tempat Usaha atau Izin Usaha Perdagangan.
- 7) Setelah selesai semua maka akan keluar kode pembayaran iuran yang akan dibayarkan.
- 8) Anda sudah menjadi peserta jaminan BPJS Ketenagakerjaan Juanda atau di seluruh Indonesia

b. Pendaftaran Offline

- 1) Membawa dokumen yang diperlukan untuk mendaftarkan diri.
- 2) Mendatangi kantor cabang BPJS Ketenagakerjaan yang terdaftar.
- 3) Mengambil nomor antrean dan formulir pendaftaran.
- 4) Mengisi formulir pendaftaran pemberi kerja.
- 5) Mengisi formulir pendaftaran data pekerja
- 6) Mengisi laporan iuran yang akan dibayarkan.
- 7) Memberikan syarat izin tempat usaha atau izin usaha perdagangan.
- 8) Setelah selesai maka anda akan di printkan kartu BPJS Ketenagakerjaan
- 9) Anda sudah menjadi peserta jaminan BPJS Ketenagakerjaan Juanda atau di seluruh Indonesia

C. Manfaat yang Didapat Peserta Bukan Penerima Upah

BPJS Ketenagakerjaan merupakan badan program jaminan sosial yang dinaungi langsung oleh badan hukum negara karena BPJS Ketenagakerjaan ini adalah jaminan untuk kesejahteraan masyarakat Indonesia khususnya bagi para pekerja formal maupun informal yang menginginkan jaminan sosial terhadap dirinya untuk masa depan, jaminan sosial ini memiliki banyak sekali program yang disediakan dan terdapat 4 program utama yang dilaksanakan yaitu Jaminan Kematian (JKM), Jaminan Pensiun (JP), Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK), dan Jaminan Hari Tua (JHT). Dari keempat program utama tersebut terdapat manfaat disetiap programnya, berikut ini manfaat yang diberikan:

1) Jaminan Kematian (JKM)

Manfaat yang diperoleh oleh peserta BPJS Ketenagakerjaan yang terdaftar pada program Jaminan Kematian (JKM), yaitu:

- a. Santunan kematian sebesar Rp 20.000.000,00
- b. Santunan berkala sebesar Rp 12.000.000,00
- c. Biaya pemakaman sebesar Rp 10.000.000,00
- d. Beasiswa pendidikan maksimal 2 anak yang diberikan kepada pekerja yang meninggal bukan karena kecelakaan kerja dari TK hingga Pendidikan Tinggi (S1).

2) Jaminan Pensiun (JP)

Manfaat yang diperoleh oleh peserta BPJS Ketenagakerjaan yang terdaftar pada program Jaminan Pensiun (JP), yaitu:

Manfaat pada program ini akan diberikan berupa uang tunai pada setiap bulannya,

- a. Pensiun hari tua
- b. Pensiun cacat
- c. Pensiun janda/duda
- d. Pensiun anak
- e. Pensiun orang tua
- f. Manfaat Jaminan Pensiun (JP) bulanan
- g. Manfaat Minimum: Rp 383.400,00
- h. Manfaat Maksimal: Rp 4.598.100,00

3) Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK)

- a. Manfaat yang diperoleh oleh peserta BPJS Ketenagakerjaan yang terdaftar pada program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK), yaitu:
- b. Perawatan tanpa batas biaya sesuai indikasi medis
- c. Santunan meninggal 48x upah & santunan sementara tidak bekerja
- d. Santunan cacat total tetap 56x upah
- e. Manfaat beasiswa maks Rp 174Jt untuk 2 orang anak
- f. Program untuk kembali Kerja

4) Jaminan Hari Tua (JHT)

Manfaat yang diberikan yaitu uang secara tunai yang besarnya merupakan seluruh jumlah iuran yang dibayarkan ketika saat menjadi tenaga kerja yang aktif dan juga ditambahkan uang hasil dari pengembangannya

D. Klaim Jaminan BPJS Ketenagakerjaan

Proses pencairan untuk jaminan sosial kini sangat mudah dan dapat dilakukan dimana saja juga dapat dilakukan di aplikasi resmi BPJS Ketenagakerjaan yaitu “JMO” yaitu aplikasi yang memiliki beragam pengaturan yang memudahkan pengguna untuk mendapatkan jaminan yang diberikan seperti jaminan hari tua yang sangat sering dijumpai dan tentu sangat mudah untuk melakukan prosedurnya berikut ini proses klaim program Jaminan Hari Tua (JHT), yaitu:

- 1) Buka aplikasi JMO yang ada di smartphone para peserta, pilih menu Jaminan Hari Tua
- 2) Di menu Jaminan Hari Tua, terdapat pilihan Klaim JHT dan dipilih
- 3) Semua syarat terpenuhi, akan terdapat 3 centang warna hijau pada persyaratan untuk klaim JHT, dan pilih selanjutnya
- 4) Terdapat pilihan sebab klaim, klik salah satu sebab klaim
- 5) Selanjutnya muncul Pengecekan Data Kepesertaan, ketika data benar, pilih sudah
- 6) Ambil foto dengan ketentuan yang ada di menu tersebut
- 7) Lengkapi data lagi untuk pengisian NPWP dan Rekening aktif, klik lanjut
- 8) Selanjutnya muncul rincian saldo JHT yang akan diberikan, klik lanjut
- 9) Terakhir, akan muncul pengecekan data lagi untuk memastikan data sudah benar, klik konfirmasi
- 10) Pengajuan klaim JHT diproses, agar dapat melihat proses nya terdapat menu di Tracking Klaim

KESIMPULAN

Dari konsep yang penulis analisis bahwa BPJS Ketenagakerjaan cabang juanda sudah berupaya lebih untuk menggait para peserta baik dari sektor formal maupun informal dengan terus menghadirkan bentuk sosialisasi yang bekerja sama dengan berbagai pihak agar masyarakat

Indonesia memiliki jaminan sosial yang sama meskipun memiliki akses yang kurang memadai, pekerjaan yang informal, keuangan yang belum tercukupi. Maka BPJS Ketenagakerjaan ini memberikan akses kepada para tenaga kerja untuk terus meningkatkan perhatian tentang jaminan sosial yang terdapat pada program BPJS Ketenagakerjaan yaitu, Jaminan Kematian (JKM), Jaminan Pensiun (JP), Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK), dan Jaminan Hari Tua (JHT), ini merupakan bentuk perhatian pemerintah Indonesia untuk menyejahterakan rakyatnya

REFERENSI

Artikel Jurnal

- Agustin, E., Sabrie, H. Y., & Amalia, R. (2020). Pendampingan bagi Para Tenaga Kerja sebagai Peserta BPJS Ketenagakerjaan di Kediri. *Media Iuris*, 2(3), 301. <https://doi.org/10.20473/mi.v2i3.17796>
- Bahari, A. F., & Basalamah, J. (2019). Analisis Kualitas Produk, Kualitas Layanan Dan Customer Relationship Management Serta Dampaknya pada Kepuasan Peserta BPJS Ketenagakerjaan Kota Makassar. *JURNAL MANAJEMEN BISNIS*, 6(1), 11–21. <https://doi.org/10.33096/jmb.v6i1.155>
- Bpjs Ketenagakerjaan Kantor Pusat, D., Afnita, M., Muis, M., & Umar, F. (2014). The Impact of Culture Organization and Compensation on Employee Performance at BPJS Ketenagakerjaan Head Office. In *Jurnal Analisis, Desember* (Vol. 3, Issue 2).
- Endang Setiowati Suharno. (2017). *PELAKSANAAN BPJS KETENAGAKERJAAN BAGI KARYAWAN DI KOTA SURAKARTA PADA KANTOR CABANG BPJS KETENAGAKERJAAN KOTA SURAKARTA*.
- Ichsan, R. N. (2020). PENGARUH SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TERHADAP KINERJA PEGAWAI BPJS KETENAGAKERJAAN CABANG MEDAN. In *Jurnal Ilmiah METADATA* (Vol. 2).
- Jurnal, P., Masyarakat, K., & Sutrisno, H. (2020). PENGARUH BPJS KETENAGAKERJAAN DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN TENAGA KERJA. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 4(1).
- Kepesertaan BPJS Ketenagakerjaan Terhadap Pedagang Kaki Lima Ayu Lestari, A. (2023). Jurnal Mirai Management. *Jurnal Mirai Management*, 8(2), 365–372.
- Lina, O. :, Hidayah, N., & Santoso, D. T. (n.d.). *KUALITAS PELAYANAN BADAN PENYELENGGARA JAMINAN SOSIAL (BPJS) KETENAGAKERJAAN (Studi tentang pemberian pelayanan BPJS Ketenagakerjaan bagi tenaga kerja di Kantor BPJS Cabang Rungkut Surabaya)*.
- Pranita, M. J., Hafidh Zulfikar, D., & Gunawan, C. E. (2019). Analisis Kepuasan Pengguna Sistem Keagenan PERISAI Menggunakan End User Computing Satisfaction (Studi Kasus: BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Palembang).
- Purnomo, E., & Suhendra, E. S. (2020). Analisis masa kerja dan promosi terhadap kinerja karyawan BPJS Ketenagakerjaan. *JURNAL NUSANTARA APLIKASI MANAJEMEN BISNIS*, 5(1), 32–43. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v5i1.13801>
- Suatu Perusahaan, K. DI, Wulandari, A., Oktavia, Y., & Mk, Mp. (2019). *ANALISIS KEBIJAKAN BPJS KETENAGAKERJAAN TERHADAP KARYAWAN DI SUATU PERUSAHAAN (KOTA BATAM)*.
- Teknika, J., Madora, H., Wahyuningrum, I., Satriawan, I., & Sastiti, W. (2020). Aplikasi Pengolahan Data Peserta Penerima Upah (PU) Pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Palembang. *IJCCS*, x, No.x, 1–5.