

LAPORAN ABDIMAS
PERAN INTERMEDIARY INSURANCE
DALAM PENANGANAN ASURANSI KREDIT
PERDAGANGAN DAN ASURANSI LAINNYA
DI PT.PATRA NIAGA

DISUSUN OLEH
DR. IR. DEDY DEWANTO, MM, ACII
(DOSEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS)



JAKARTA, JANUARI 2022

**Halaman Pengesahan Proposal / Laporan Akhir
Program Pengabdian Masyarakat
Universitas Esa Unggul**

1. Judul Kegiatan Abdimas : Peran Intermediary Insurance dalam Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi Lainnya di PT. Patra Niaga.
2. Nama mitra sasaran (1) : PT. Patra Niaga
3. Anggota Tenaga Ahli :
 - a. Nama : Dr. Ir. Dedy Dewanto, MM, ACII
 - b. NIDN : 0309126701
 - c. Jabatan Fungsional : Dosen Tetap
 - d. Fakultas / Prodi : Ekonomi /Manajemen & Akuntansi
 - e. Bidang keahlian : Manajemen Strategik, Asuransi
 - f. Telepon : 0811172840
 - g. Email : dedy.dewanto@esaunggul.ac.id
4. Jumlah Anggota Dosen : -
5. Jumlah Anggota Mahasiswa : -
6. Lokasi kegiatan mitra (1) : PT. Patra Niaga, Kantor Pusat
Alamat : Wisma Tugu lantai 2, Jl. HR Rasuna Said Kav C7-9, Kuningan RT 3 RW 1 Kecamatan Setiabudi
Kabupaten/Kota : Jakarta Selatan
Propinsi : DKI Jakarta 12920
7. Periode/waktu kegiatan : 19 November 2021 – 26 Januari 2022
8. Luaran yang dihasilkan : Benefit penggunaan Intermediary Insurance, Manfaat bagi PT. Patra Niaga, Usulan Tindak Lanjut
9. Usulan / Realisasi Anggaran : N/A
 - a. Dana Internal UEU : -
 - b. - Sumber dana lain (1) : -

Jakarta, 11.02.2022

Menyetujui

Dekan Fakultas



(Dr. Tantri Yanuar Rahmat Syah, SE, MSM)
NIDN 0310018004

Pengusul,

Anggota Tim Ahli

(Dr. Ir. Dedy Dewanto, MM, ACII)
NIDN 0309126701

Mengetahui,
Ka. LPPM

Universitas

Esa Unggul

17/02/2022

Dr. Erry Mulyani, S Gz, Msc
NIK. 209100388

RINGKASAN

Salah satu tugas pengabdian masyarakat adalah melakukan sosialisasi pada institusi yang terdapat dalam masyarakat. Penulisan Laporan Abdimas ini didasarkan pada Sosialisasi peran Intermediary Asuransi pada penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya di PT. Patra Niaga.

PT Patra Niaga diluncurkan pada tahun 2004, sebagai entitas yang fokus pada bisnis hilir minyak dan gas, setelah sebelumnya terdaftar sebagai PT Elnusa Harapan di tahun 1997. Pada tahun 2011, PT Pertamina (Persero) mulai menyelaraskan semua logo anak perusahaannya melalui Direktorat Pemasaran dan Perdagangan Pertamina. Direktorat mulai mengganti nama masing-masing logo anak perusahaan termasuk logo PT Patra Niaga dan mengubah nama perusahaan menjadi PT Pertamina Patra Niaga. Pada tanggal 13 Juni 2020, PT Pertamina Patra Niaga telah ditunjuk sebagai Sub Holding Commercial & Trading PT Pertamina (Persero) secara virtual, dan resmi legal end-state di tanggal 1 September 2021. Disamping mengelola bisnis dan operasional eksisting Pertamina Patra Niaga berupa perdagangan dan penanganan bahan bakar, serta manajemen armada dan depot, kini Sub Holding Commercial & Trading bertugas menjalankan rantai kegiatan bisnis hilir Pertamina. Pertamina telah memiliki infrastruktur yang memadai untuk mendukung pendistribusian dan pemasaran produk energi yang dihasilkannya, termasuk produk Bahan Bakar Minyak (BBM), pelumas, LPG, aspal dan produk petrokimia, baik untuk memenuhi kebutuhan konsumen ritel maupun korporat di seluruh negeri maupun di luar negeri. Peran Asuransi Kredit Perdagangan sangat penting dalam menunjang kegiatan operasional PT. Patra Niaga khususnya dalam penjualan berbagai produk Bahan Bakar Minyak (BBM), pelumas, LPG, dan aspal dan produk petrokimia kepada Customer Pelanggan karean sifatnya pembelian rutin berkesinambungan dengan volume yang disepakati berdasarkan kontrak jual beli. Oleh karenanya adanya Asuransi Kredit Perdagangan akan menjamin bila sewaktu-waktu Customer Pelanggan gagal bayar (wan prestasi), maka pihak Asuransi akan mengganti pembayarannya dengan hak subrograsi untuk pengambil alihan hak tagih ke Customer Pelanggan. Apalagi situasi pandemik seperti sekarang ini, yang menyebabkan aktivitas ekonomi terganggu, sehingga dapat diprediksi juga akan mengganggu kelancaran bisnis

Customer Pelanggan. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, rapat dan diskusi online berbasis ilmu asuransi untuk produk asuransi kredit perdagangan dan asuransi lainnya, dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan yang ideal. Berdasarkan hasil rapat dan diskusi online dengan pihak manajemen, didapati bahwa besarnya Limit Asuransi Kredit Perdagangan yang diberikan pihak Asuransi terbatas yaitu nilai jaminan kurang besar. Dampaknya adalah PT. Patra Niaga kurang leluasa dalam melakukan penjualan volume besar kepada Customer Pelanggan, demikian pula potensi klaim untuk gagal bayar dari Customer pelanggan memiliki resiko yang cukup tinggi untuk *claim recovery* nya. Sehingga dalam hal terjadi gagal bayar (wan prestasi) dari Customer Pelanggan, maka manajemen PT. Patra Niaga tidak mendapatkan bantuan dari pihak ahli di bidang Asuransi dalam hal ini Intermediary Asuransi untuk dapat mengajukan klaim dan memperoleh pembayaran klaim. Hal yang sama dalam penutupan Asuransi Kredit Perdagangan belum menggunakan tenaga ahli Asuransi seperti Intermediary Asuransi, agar didapatkan limit jaminan yang tinggi dengan menggunakan perusahaan Asuransi dan Reasuransi yang bonafid dan terpercaya. Walaupun existing practice sesuai standar dan kewajaran, namun akan lebih baik lagi menggunakan Intermediary Asuransi. Sosialisasi pentingnya Intermediary Asuransi ini adalah suatu bentuk sosialisasi masyarakat pada PT. Patra Niaga untuk memahami berbagai Nilai Tambah (*Added Value*) yang diberikan.

KATA PENGANTAR

Dengan ini mengucapkan syukur kepada Allah SWT, tim telah menyelesaikan penulisan Laporan Abdimas berjudul:

PERAN INTERMEDIARY INSURANCE DALAM PENANGANAN ASURANSI KREDIT PERDAGANGAN DAN ASURANSI LAINNYA DI PT. PATRA NIAGA

Penulisan Laporan Abdimas ini merupakan hasil kajian sosialisasi peran Intermediary Asuransi dalam penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya pada PT. Patra Niaga. Sosialisasi ini ditujukan untuk memberikan Nilai Tambah (Added Value) dalam Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi Lainnya pada PT. Patra Niaga, sehingga diharapkan dapat memperlancar dan mensukseskan penjualan berbagai produk Bahan Bakar Minyak (BBM), pelumas, dan LPG serta aspal dan produk petrokimia yang lebih baik ke depan. Pada bagian akhir dibuat kesimpulan dan saran untuk kelanjutan ke depan.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Direktur Utama PT. Patra Niaga
2. Direktur Keuangan PT. Patra Niaga
3. General Manager Finance & Risk PT Patra Niaga
4. Manager Manajemen Resiko PT. Patra Niaga
5. Rekan – rekan lain, yang tak mungkin kami sebutkan satu persatu.

Akhir kata semoga penulisan ini memberikan manfaat utamanya bagi penulis dan bagi sekalian pembaca. Yang mana harapannya dapat memberikan masukan yang berharga bagi penyusunan penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya di lingkungan PT. Patra Niaga ke depan, sehingga pencapaian kinerja akan berjalan lebih lancar dan sukses. Aamiin YRA.

Jakarta, Januari 2022

Dr.Ir.Dedy Dewanto, MM, ACII
Konsultan Ahli

DAFTAR ISI

	Halaman
Ringkasan	1
Kata Pengantar	3
Daftar Isi	4
Daftar Tabel	5
Daftar Gambar	6
Bab I. PENDAHULUAN	7
Bab II. TARGET DAN LUARAN	
A. Tujuan Penulisan	10
B. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah	10
C. Target dan Luaran yang dihasilkan	10
Bab III. METODE PELAKSANAAN	
A. Kerangka Berpikir Penyusunan Kajian Peranan Intermediary Asuransi.....	11
B. Kerangka Analisis dan Pokok-pokok Pembahasan	11
C. Metode Pengumpulan Data	12
D. Informasi yang dibutuhkan	13
E. Sistematika Penulisan	13
F. Waktu Penulisan	14
Bab IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	
A. Kinerja LPPM –UEU	15
B. Kepakaran Pengusul	15
BAB V. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	
A. Permasalahan	17
B. Benefit penggunaan Intermediary Asuransi	18
C. Manfaat bagi PT. Patra Niaga	19
C. Usulan Tindak Lanjut	19
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	20
DAFTAR PUSTAKA	21

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 3.1	Metode Pengumpulan Data	12
-----------	-------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Model Kerangka Berpikir 11

Gambar 3.2 Kerangka Analisis 11

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peranan asuransi sangat penting dalam pembangunan di berbagai bidang khususnya sektor riil, karena fungsi asuransi adalah *risk transfer mechanism* (mekanisme transfer resiko), dimana resiko-resiko yang dihadapi oleh kontraktor jalan, jembatan, mining; pemilik pabrik/industri; pemilik hotel/gedung, dan sebagainya, akan dipindahkan ke perusahaan asuransi. Sehingga suatu waktu terjadi *sudden and unforeseen damage* (kejadian tiba-tiba dan tidak terduga yang mengakibatkan kerugian atau kerusakan) dikarenakan oleh banjir, kebakaran, gempa bumi, erupsi vulkanik, termasuk gagal bayar Customer Pelanggan dalam kontrak perdagangan jual-beli barang dan lain sebagainya, maka Tertanggung (pemilik Polis) tidak perlu khawatir, karena akan dijamin oleh perusahaan Asuransi. Sehingga benefit dari asuransi adalah : ketenangan pikiran dan hati (*peace of mind*); kendali kerugian (*loss control*); keuntungan sosial (*social benefit*) karena orang-orang tetap bekerja setelah terjadinya suatu musibah, kebakaran pabrik misalnya; keamanan kontrak jual beli barang (*good sales security*), karena Asuransi akan memberikan ganti rugi apabila Customer Pelanggan default (gagal bayar), investasi (*investment of fund*) dimana perusahaan asuransi dengan adanya gap antara penerimaan premi dan suatu klaim, akan melakukan investasi baik pada sektor keuangan, jasa atau membantu industri lainnya. Jadi asuransi juga ikut aktif berpartisipasi dalam pembangunan industri lainnya. Dalam pembahasan sosialisasi peran intermediary Asuransi ini menggunakan ilmu asuransi untuk produk terkait dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan yang ideal.

B. Peranan Asuransi dalam Kontrak Jual-Beli Barang

Peranan Asuransi dalam Kontrak Jual-Beli Barang antara lain sebagai berikut:

- Sebagai jaminan bagi Pemilik Barang (Penjual) dalam hal terjadi gagal bayar (wan prestasi) oleh Customer Pelanggan (Pembeli), melalui pembuatan Asuransi Kredit Perdagangan;
- Sebagai mekanisme untuk kelancaran arus kas bagi Pemilik Barang (Penjual), dengan memindahkan resiko gagal bayar Customer Pelanggan (Pembeli) kepada pihak Asuransi;
- Sebagai mekanisme transfer resiko melalui Asuransi Pengangkutan, bila pengadaan barang harus dikirim ke daerah-daerah melalui pengangkutan darat/laut/udara.

- Sebagai mekanisme transfer resiko melalui Asuransi Kebakaran dan produk-produk Asuransi lainnya, untuk keamanan aset-aset pabrik/industri untuk produksi BBM dan sejenisnya dan keamanan aktifitas operasional para pegawai.
- Untuk keamanan Customer Pelanggan, melalui berbagai mekanisme transfer resiko ke perusahaan Asuransi sebagai persyaratan Kontrak Jual-Beli Barang dalam bentuk penutupan produk-produk asuransi seperti, asuransi kebakaran, kecelakaan diri pegawai, asuransi CAR/EAR dalam pembangunan fasilitas pabrik/infrastruktur, dan lain sebagainya.

C. Permasalahan

Beberapa permasalahan yang diamati Penulis, terangkum sebagai berikut:

- Penutupan Asuransi untuk Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya dilakukan langsung oleh manajemen PT. Patra Niaga kepada pihak Asuransi. Dampaknya adalah kurangnya daya negosiasi pada besaran Nilai Jaminan/Pertanggungjawaban maupun *terms and conditions* dan tiadanya bantuan ahli dalam penanganan klaim.
- Pembuatan Asuransi terkait dengan kepemilikan Aset dan/atau kegiatan Customer Pelanggan, antara lain: Asuransi kebakaran, kecelakaan diri, CAR/EAR, kendaraan bermotor dan lainnya, kebanyakan dilakukan sendiri oleh Customer Pelanggan.
- Sehingga apabila terjadi suatu wan prestasi gagal bayar dalam kontrak jual-beli barang (pada Asuransi Kredit Perdagangan) oleh Customer Pelanggan (pembeli) dan/atau terjadinya suatu peristiwa/accident (misalnya kapal tenggelam dalam asuransi pengangkutan) yang menimbulkan klaim Asuransi bagi Pemilik Barang dalam hal ini PT. Patra Niaga, maka PT. Patra Niaga akan menuntut ganti rugi langsung kepada pihak Asuransi, sekaligus menuntut kepada Pihak Customer Pelanggan dalam hal gagal bayar. Dalam hal ini Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki bantuan tenaga ahli dalam penanganan klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan maupun klaim Asuransi lainnya agar klaimnya terbayarkan dan sesuai dengan nilai tuntutan klaim.
- Demikian pula Customer Pelanggan (Pembeli) dalam penutupan produk Asuransi tidak memiliki bantuan tenaga ahli, sehingga dalam hal terjadinya peristiwa/accident yang menimbulkan klaim Asuransi, tidak memiliki *bargaining position* yang kuat terhadap perusahaan Asuransi dalam hal liability Polis dan Adjustment Polis.

- Juga dalam hal terjadinya peristiwa/accident yang menimbulkan klaim Asuransi Aset maka Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki tenaga ahli Asuransi untuk penanganan klaim.
- Sehingga potensi resiko tidak terbayarnya maupun kurangnya bargaining klaim Asuransi Aset, klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan dan klaim Asuransi lainnya dalam hal ini belum dimitigasi.

BAB II TARGET DAN LUARAN

A. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk melakukan kajian terhadap Peran Intermediary Asuransi dalam penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya pada PT. Patra Niaga, meliputi benefit penggunaan Intermediary Asuransi dan Manfaat bagi PT. Patra Niaga khususnya, untuk kemudian berdasarkan hasil kajian diajukan usulan langkah-langkah tindak lanjut. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, rapat dan diskusi berbasis ilmu asuransi pada produk-produk asuransi dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan ideal.

B. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah

Penulisan ini membatasi masalah dalam rangka melakukan kajian Peran Intermediary Asuransi dalam penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya, meliputi benefit penggunaan Intermediary Asuransi dan Manfaat bagi PT. Patra Niaga khususnya, untuk kemudian diusulkan langkah-langkah tindak lanjut.

C. Target dan Luaran yang dihasilkan

Penulisan ini dalam rangka penyusunan kajian Peran Intermediary Asuransi dalam penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya, yang mana akan menghasilkan luaran-luaran output sebagai berikut:

- i. Benefit Penggunaan Intermediary Asuransi
- ii. Manfaat bagi PT. Patra Niaga
- iii. Usulan tindak lanjut

BAB III METODE PELAKSANAAN

A. Kerangka Berpikir Penyusunan Kajian Peranan Intermediary Asuransi

Suatu model bisnis adalah metode perusahaan dalam menciptakan penghasilan di dalam lingkungan bisnis sekarang (Wheelen & Hunger, 2006). Oleh karenanya untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis Asuransi Kerugian, langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

- Memahami proses bisnis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya.
- Memahami proses bisnis Asuransi Kerugian
- Memahami Permasalahan dan Peran Intermediary Asuransi
- Memberikan Saran perbaikan proses ke depan

Sehingga pembahasan diatas dapat dituangkan dalam gambar di bawah ini.



Gambar 3.1. Model Kerangka Berpikir

B. Kerangka Analisis dan Pokok-pokok Pembahasan

Pembuatan kerangka analisis adalah mengikuti Model Kerangka Berpikir yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

- I. Proses Bisnis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya.
- II. Proses Bisnis Asuransi
- III. Permasalahan dan Peran Intermediary Asuransi
- IV. Saran Perbaikan Proses



Gambar 3.2. Kerangka Analisis

C. Metode Pengumpulan Data

No.	Tahapan Analisis	Data dan info yang dibutuhkan	Sumber data	Cara pengumpulan data
1.	Analisis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan & Asuransi lainnya	Data proses bisnis	Peraturan Presiden Nomor 16 tahun 2018, Keppres Nomor 18 tahun 2000, UU no 18 tahun 1999	Secara periodik mengumpulkan sumber data yang relevan dan juga melakukan diskusi dengan nara sumber berkompeten sesuai kebutuhan.
2.	Analisis Proses Bisnis Asuransi	Data proses bisnis	UU no 40 tahun 2014, UU no 2 tahun 1992, PP nomor 73 tahun 1992, dll.	Secara periodik mengumpulkan sumber data yang relevan dan juga melakukan diskusi dengan nara sumber berkompeten sesuai kebutuhan.
2.	Analisis Kinerja industri Asuransi Kerugian	Data Premi Direct Business dan Modal Sendiri/Equity	Data dari Laporan Perasuransian tahun 2021	Mendapatkan data dari OJK, Kemenkeu & AAUI dan melakukan diskusi
2.	Analisis Permasalahan & Kendala	Profile model existing, masalah kendala di lapangan Klaim, bisnis Potret dan di	Data dari Laporan Perasuransian tahun 2021	Memperoleh data dan melakukan diskusi.

Tabel 3.1. Metode pengumpulan data

Data yang diperlukan untuk penulisan ini didapat dari :

- Data primer yang diperoleh dengan data-data langsung dari PT. Patra Niaga.
- Data primer yang diperoleh dengan data-data langsung dari OJK, Kementerian Keuangan
- Data primer dari AAUI dan pelaku industri dan lain-lainnya

- Data sekunder, yang diperoleh dari objek penulisan, literatur, buku, koran, majalah, internet, dan hasil penelitian terkait untuk mendapatkan informasi tentang Perusahaan dan Industrinya.

D. Informasi yang Dibutuhkan

Informasi yang dibutuhkan untuk penulisan ini adalah data-data primer dan data-data sekunder, yang berkaitan dengan penyusunan Kajian Peran Intermediary Asuransi Dalam Penanganan Asurani Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya pada PT. Patra Niaga.

E. Sistematika Penulisan

Penulisan ini akan disusun dalam kerangka sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Memberikan gambaran umum tentang penulisan, yang terdiri dari beberapa sub-bab yang menguraikan Latar Belakang, Peranan Asuransi dalam Kontrak Jual-Beli Barang, dan Permasalahan.

BAB II PERATURAN, POTRET DAN PRAKTEK ASURANSI

Bab ini menguraikan beberapa hal antara lain:

- A. Peraturan Industri Asuransi Kerugian
- B. Pemain Asuransi Kerugian di Indonesia
- C. Potret Industri Asuransi Kerugian
- D. Potret Underwriting Asuransi
- E. Tipikal Klien

BAB III BENEFIT INTERMEDIARY ASURANSI & USULAN TINDAK LANJUT

Bab ini menjelaskan beberapa hal:

- A. Permasalahan
- B. Benefit penggunaan Intermediary Asuransi
- C. Manfaat bagi PT. Patra Niaga
- D. Usulan Tindak Lanjut

BAB IV KESIMPULAN

F. Waktu Penulisan

Waktu penulisan sekitar 2 bulan, tempat dilakukan penulisan sosialisasi/konsultasi di Jakarta di PT. Patra Niaga, Wisma Tugu lantai 2, Jl. HR Rasuna Said Kav C7-9, Kuningan, RT 3 RW1 Kecamatan Setiabudi, Jakarta Selatan, 12920, dan yang paling banyak di kantor penulis dengan menggunakan ruang kantor, alat tulis, komputer, overhead projector serta buku-buku dan laporan-laporan dari berbagai sumber.

BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

A. Kinerja LPPM – UEU

Universitas Esa Unggul memiliki sebuah lembaga yang mewadahi Kegiatan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM). LPPM Universitas Esa Unggul di bentuk tahun 1994 dan dikukuhkan pada tanggal 01 Oktober 1998 berdasarkan Surat Keputusan Yayasan Kemala No. 041/KYK/SK/X/1998. LPPM memiliki peranan untuk mengkoordinasikan kegiatan penelitian, mengusahakan dan mengendalikan sumber daya penelitian dan mengkoordinasikan, memantau, menilai dan mendokumentasikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Seluruh kegiatan LPPM Universitas Esa Unggul didukung oleh para peneliti, dengan kualifikasi Doktor dan Master dari berbagai disiplin ilmu pada Program Studi Universitas Esa Unggul. LPPM UEU juga bekerjasama dengan Pusat Studi di lingkungan Universitas Esa Unggul, dan beberapa pusat kegiatan seperti:

1. Pusat Pengelola dan Penerbitan Publikasi Ilmiah.
2. Pusat Penelitian dan Pengembangan Wilayah Pemukiman dan Perkotaan.
3. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sumber Daya Informasi.
4. Pusat Penelitian dan Pengembangan Bahasa dan Kebudayaan.
5. Pusat Penelitian dan Pengembangan Bisnis dan Kewirausahaan.
6. Pusat Penelitian dan Pengembangan Koperasi dan UKM.
7. Pusat Penelitian dan Pengembangan Psikologi Terapan.
8. Pusat Penelitian dan Pengembangan Studi Wanita.
9. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sumber Daya Manusia.
10. Pusat Penelitian dan Pengembangan Desain Industri.
11. Pusat Pelayanan Kesehatan Masyarakat.
12. Pusat Pelayanan Bantuan Hukum dan HAM.

B. KEPAKARAN PENGUSUL

Penjelasan tentang bidang kepakaran dan portofolio Dosen, meliputi antara lain:

1. Manajemen Strategik, memiliki gelar Doktoral dibidang ini, termasuk didalamnya: analisa lingkungan bisnis eksternal, peluang dan ancaman, analisa lingkungan bisnis internal,

kekuatan dan kelemahan, analisa 5's Porter Industry Analysis, Visi, Misi, Budaya, Nilai, Strategi Bisnis, Rencana Jangka Menengah dan Jangka Panjang, Kebijakan, Program, Anggaran, Prosedur, Struktur Organisasi, dan lain-lainnya.

2. Ahli Asuransi, memiliki gelar Ahli Asuransi Dunia (ACII) di bidang ini, meliputi Asuransi Jiwa, Asuransi Kerugian, Asuransi Sosial, Asuransi Kesehatan, dan Asuransi Tenaga Kerja, Reasuransi dan lain-lainnya
3. Merupakan Nara Sumber dan Tenaga Ahli Kementrian dan BUMN/Swasta.

BAB V HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

A. Permasalahan

Beberapa permasalahan yang diamati Penulis, terangkum sebagai berikut:

- Penutupan Asuransi untuk Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya dilakukan langsung oleh manajemen PT. Patra Niaga kepada pihak Asuransi. Dampaknya adalah kurangnya daya negosiasi pada besaran Nilai Jaminan/Pertanggungungan maupun *terms and conditions* dan tiadanya bantuan ahli dalam penanganan klaim.
- Pembuatan Asuransi terkait dengan kepemilikan Aset dan/atau kegiatan Customer Pelanggan, antara lain: Asuransi kebakaran, kecelakaan diri, CAR/EAR, kendaraan bermotor dan lainnya, kebanyakan dilakukan sendiri oleh Customer Pelanggan.
- Sehingga apabila terjadi suatu gagal bayar (wan prestasi) dalam kontrak jual-beli barang (pada Asuransi Kredit Perdagangan) oleh Customer Pelanggan (pembeli) dan/atau terjadinya suatu peristiwa/accident (misalnya kapal tenggelam dalam asuransi pengangkutan) yang menimbulkan klaim Asuransi bagi Pemilik Barang dalam hal ini PT. Patra Niaga, maka PT.Patra Niaga akan menuntut ganti rugi langsung kepada pihak Asuransi, sekaligus menuntut kepada Pihak Customer Pelanggan dalam hal gagal bayar. Dalam hal ini Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki bantuan tenaga ahli dalam penanganan klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan maupun klaim Asuransi lainnya agar klaimnya terbayarkan dan sesuai dengan nilai tuntutan klaim.
- Demikian pula Customer Pelanggan (Pembeli) dalam penutupan produk Asuransi tidak memiliki bantuan tenaga ahli, sehingga dalam hal terjadinya peristiwa/*accident* yang menimbulkan klaim Asuransi, tidak memiliki *bargaining position* yang kuat terhadap perusahaan Asuransi dalam hal liability Polis dan Adjustment Polis.
- Juga dalam hal terjadinya peristiwa/*accident* yang menimbulkan klaim Asuransi Aset maka Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki tenaga ahli Asuransi untuk penanganan klaim.

- Sehingga potensi resiko tidak terbayarnya maupun kurangnya bargaining klaim Asuransi Aset, klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan dan klaim Asuransi lainnya dalam hal ini belum dimitigasi.

B. Benefit penggunaan Intermediary Asuransi

Beberapa benefit penggunaan Intermediary Asuransi, dapat dirangkum sebagai berikut:

- Memiliki tenaga pemasar professional yang berlatar belakang teknik.
- Memberikan pelayanan baik dalam hal akseptasi maupun klaim (memberikan saran/pendapat dan bantuan)
- Proses penerbitan polis cepat karena memiliki jaringan hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi yang dapat dipadukan dalam Co-Insurance atau Reasuransi
- Harga kompetitif karena memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi untuk dilakukan benchmarking.
- Memiliki tenaga ahli asuransi bersertifikasi yang akan berperan sebagai lead Underwriter, bagi beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi. Hal ini bila pengurus memiliki keahlian tersebut, maka akan sangat mendukung bagi perolehan dukungan dari berbagai perusahaan Asuransi/Reasuransi
- Untuk melakukan pelayanan akseptasi yang cepat pada resiko dengan nilai Sum Insured/Nilai Jaminan tinggi maka akan mengembangkan program Fakultatif Semi Automatic Obligatory, dengan membentuk profile customer → melibatkan panel yang terdiri dari beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi yang terpercaya.
- Bisnis model yang menggunakan keputusan underwriting yang cepat didasarkan pada data obyek resiko lengkap plus data hasil survey yang lengkap (termasuk additional questions yang harus di jawab)
- Sehingga terbentuk suatu kapasitas Underwriting yang besar dan dapat menerbitkan polis dalam waktu singkat.
- Demikian pula dalam hal pelayanan klaim, dengan pemberlakuan Follow the Leader dengan menunjuk lead Insurance, sehingga pelayanan klaim dapat terwujud dengan baik dan tepat waktu.

C. Manfaat bagi PT. Patra Niaga

Beberapa manfaat bagi PT. Patra Niaga, dapat dirangkum sebagai berikut:

- Proses risk transfer mechanism kepada perusahaan asuransi yang terprogram dengan baik (cepat dan prudent), disertai pelayanan klaim
- Terbentuknya peace of mind (rasa aman) bagi segenap manajemen dan pegawai dalam menjalankan bisnis
- Jaminan kelancaran dalam kontrak jual-beli BBM dan sejenisnya serta bisnis-bisnis lainnya bagi PT. Patra Niaga.

D. Usulan Tindak Lanjut

Agar semua proses pengadaan Asuransi untuk penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya menggunakan Jasa Intermediary Asuransi yang bonafid dan Terpercaya, namun dibutuhkan suatu anggaran dalam pelaksanaannya. Untuk pemilihan Intermediary Asuransi yang akan digunakan, beberapa kriteria paramater yang dapat digunakan sebagai berikut:

- Memiliki Tenaga Ahli bersertifikasi AAIK, ACII atau yang setara/ sederajat
- Memiliki Tenaga Ahli dengan pengalaman kerja di bidang Asuransi minimal 20 tahun.
- Memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi yang bonafid dan terpercaya
- Memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Reasuransi yang bonafid dan terpercaya.
- Memiliki pengalaman baik dibidang Akseptasi dan Klaim pada Institusi yang memiliki skala besar.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hal – hal yang diuraikan pada bab – bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Walaupun existing practice sesuai standar dan kewajiban, namun akan lebih baik lagi menggunakan Intermediary Asuransi.
2. Dari sosialisasi Peranan Intermediary Asuransi diperoleh tanggapan positif, namun dalam prakteknya belum dilakukan, sehingga perlu menjadi usulan dalam rapat Rencana Kerja dan Anggaran ke depan.
3. Limitasi dan Saran Penelitian Lanjut

Kajian sosialisasi ini memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan pertama adalah kajian hanya didasarkan pada sosialisasi di PT. Patra Niaga, dimana terdapat berbagai Sub Holding lainnya di PT. Pertamina, untuk itu lingkup kajian perlu diperluas. Batasan kedua adalah apakah hasil kajian sosialisasi berlaku untuk bidang lain selain PT.Patra Niaga. Sehingga kajian sosialisasi perlu dilakukan pada Institusi lainnya baik Kementrian, Lembaga, BUMN, BUMD dan lain sebagainya. Keterbatasan ketiga adalah perlunya perluasan hasil kajian sosialisasi, terhadap pemahaman Isi Polis bagi PIC dalam pelaksanaan Akseptasi maupun Klaim pada Pihak Tertanggung, sehingga diharapkan menjadi partner internal yang ideal dalam penanganan Asuransi dalam kerjasama dengan pihak luar yang memiliki keahlian Asuransi.

DAFTAR PUSTAKA

- Barney, J (1991). "Firm Resources a Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, 17, pp.99-120
- Biro Perasuransian, Bapepam LK. Perasuransian Indonesia 2017.
- Brown, T (1977). "The Essence of Strategy". *Management Review*, pp.8-13
- Carves, RE and Ghemawat, P (1992). "Identifying Mobility Barriers". *Strategic Management Journal*, pp.1-12
- Caves, RE and Porter, Michael E (1977). "From Entry Barriers to Mobility Barriers : Conjectural Decisions and Contrieved Deterrence to New Competition". *The Quartely Journal of Economics*, Vol.91, No.2, pp.241-262.
- Coulter, Mary (2002). *Strategic Management in Action* , 2nd ed., Prentice Hall New Jersey.
- DeCastro, JO and Chrisman, J.J.(1988). "Narrow-Scope Strategies and Firm Performance : An Empirical Investigation." *Journal of Business Strategies*, pp.1-16
- Dickson, G.C.A(1993). *Risk and Insurance*. , Book Production Consultants, Cambridge, UK.
- Djohanputro, Bramantyo (2008). Prinsip-prinsip Ekonomi Makro. Edisi 10. Penerbit PPM, Jakarta.
- Fiegenbaum, et.al (2001). "Linking Hypercompetition and Strategic Group Theories : Strategic Manuevering in the US Insurance Industry". *Managerial and Decision Economics*, Vol.22, No.4/5, pp.265-279.
- Gitman, Lawrence J. *Principles of Managerial Finance*. 11th .ed. Boston : Pearson Education, Inc., 2006.
- Horngren, Charles T., Gary L. Sundem dan William O. Stratton. *Introduction to Management Accounting*. 13th.ed. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall , 2005.
- Indonesia Legal Center Publishing (2007). Peraturan Perundang-undangan Asuransi Indonesia. CV Karya Gemilang, Jakarta
- Hofer, C.W. and Schendel, D.(1978). *Strategy Formulation : Analytical Concept*. St Paul : West Publishing Co., p.77
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. 12th.ed. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, 2006

Kuncoro, Mudrajad (2005).Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Penerbit Erlangga, Jakarta

Nordhaus, Samuelson.*Economics*.18th.ed.New York : McGraw- Hill , 2005

Pitts, Robert A and Lei, David (2000). *Strategic Management : Building Competitive Advantage*. South-Western College Publishing.

Porter,Michael E (1991).”Towards a Dynamic Theory of Strategy”.*Strategic Management Journal*, Vol.12, Special Issue : Fundamental Research Issues in Strategic and Economic, pp.95-117

Porter, Michael E (1981).” The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management.” *The Academy of Management Review*, Vol.6,No.4, pp.609-620

Porter, Michael E (1980).*Competitive Strategy : The Technique for Analyzing Industries and Competitors*. New York :The Free Press.

Porter, Michael E (1985).*The Competitive Advantage of Nations, creating and sustaining superior performance*. New York : The Free Press.

Porter , Michael E (1983).”Industrial Organization and the Evolution of Concepts for Strategic Planning : The New Learning” . *Managerial and Decision Economics*,Vol.4, No.3, pp.172-180.

Porter,Michael E (1979).”The Structure within Industries and Companies’ Performance”. *The Review of Economic and Statistics*, Vol 61,No.2, pp.214-227.

Porter,Michael E (1980).”Industry Structure and Competitive Strategy : Keys to Profitability.”*Financial Analyst Journal*, Vol 36,No.4, pp.30-41.

Porter, Robert H (1994).”Recent Developments in Empirical Industrial Organization.” *The Journal of Economic Education*, Vol 25,No.2,pp.149-161.

Prihadi, Toto. Mudah Memahami Laporan Keuangan.Jakarta, 2008

Rosenberg, Moses K (1977).”Historical Perspective of the Development of Rate Regulation of Title Insurance”. *The Journal of Risk and Insurance*,Vol.44,No.2,pp.193-209.

Sianipar,J.T., dan Jan Pinontoan. Surety Bond sebagai alternative dari Bank Garansi. Jakarta: CV Dharmaputra, 2003

Stearns, TM et.al.(1995). ”New Firm Survival : Industry, Strategy, and Location”. *Journal of Business Venturing*, pp.23-42.

Tunggal, Arif Djohan (1998). Peraturan Perundang-undangan Perasuransian di Indonesia tahun 1992-1997.Harvarindo, Jakarta.

Wheelen, TL and Hunger, J.David (2006).*Strategic Management and Business Policy*. 10th.ed. :
Prentice Hall,Upper Saddle River, New Jersey.



gggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Ui



gggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Ui