

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADAPT. ASURANSI SINARMAS

**Nefrielza Angela Putri¹, Resa Yestasari², Nova Loviarti³, Sri Maryati⁴,
Presti Loveani M⁵**

Fakultas Ekonomidan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu

¹nefrielz@gmail.com ²resayestasari62521@gmail.com ³novaloviarti@gmail.com

⁴srimaryatibk12022@gmail.com ⁵loveanipresti@gmail.com

ABSTRACT

PT Asuransi Sinar Mas, established in 1985 under the initial name Asuransi Loss Sinar Mas Dipta, has grown to become a market leader in the Indonesian insurance industry. With a network of 179 branch offices spread from Sabang to Merauke, the company ensures its presence as a market leader with stable credit grade certifications from institutions such as Fitch Ratings, Kredit Rating Indonesia (KRI), and PT Perneringkat Efek Indonesia (PEFINDO). With a strong commitment to customer service and digital innovation, Asuransi Sinar Mas not only offers innovative products and services but also expands its positive impact through various Corporate Social Responsibility (CSR) activities and financial education programs. Asuransi Sinar Mas is not only known as a reliable company in paying claims quickly and precisely, but also as an agent of change that is active in encouraging financial literacy in the community. By organizing financial education activities in various regions in Indonesia, the company supports the Financial Services Authority (OJK) Program to increase public understanding of finance. Through initiatives such as Providing free Micro Simas and Dream Piggy Bank Insurance to participants in educational activities, Asuransi Sinar Mas shows its commitment to support the financial growth and welfare of the Indonesian people, making them reliable partners for a developed Indonesia.

Keywords : Marketing strategy, insurance, customer

PENDAHULUAN

Kinerja karyawan bagi perusahaan sangat penting untuk meningkatkan pencapaian tujuan perusahaan, karna kinerja adalah hasil yang dicapai melalui serangkaian kegiatan dan tata cara tertentu dengan menggunakan sumber daya perusahaan untuk mencapai sasaran perusahaan yang ditetapkan. Untuk mengetahui kinerja yang telah dicapai oleh karyawan, semua organisasi atau perusahaan mutlak harus melaksanakan penilaian kinerja, yaitu dengan membandingkan hasil kerja aktual karyawan dengan standar-standar yang telah ditetapkan oleh instansi (Suranta, 2002).

Salah satu aspek yang menunjang keberhasilan karyawan dalam mencapai kesuksesan bekerja adalah kemampuan kerja. Dengan kemampuan kerja yang memadai karyawan diharapkan dapat mengatasi segala permasalahan pekerjaan sehingga tugas pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih baik. Kemampuan (ability) baik pengetahuan atau keterampilan merupakan komponem penting dalam mencapai kinerja. Untuk mencapai kinerja yang memuaskan diperlukan kemampuan profesional dan untuk mencapainya harus melalui beberapa tahapan atau kondisi. Pendidikan formal masih belum memadai untuk mencapainya kemampuan yang profesional. Untuk itu kemampuan SDM karyawan harus diberdayakan melalui pelatihan, pendidikan dan pengembangan. Dengan kemampuan kerja yang memadai diharapkan memberikan implikasi terhadap peningkatan kinerja karyawan sehingga mendukung pelaksanaan tugas secara efektif, efesien dan profesional (Suranta, 2002).

Health Insurance Association of Amerika (HIAA) menerangkan bahwa dalam melaksanakan tugasnya Unit Klaim berpedoman pada filosofi manajemen klaim yaitu, dengan berlaku adil, efisien dan tepat waktu dalam setiap penyelesaian klaim. Sehingga dengan demikian perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk membayar sesegera mungkin klaim yang valid sesuai dengan polis kepada tertanggung sesuai dengan kesepakatan waktu yang telah disepakati antara pihak asuransi dan pihak tertanggung. Namun hal tersebut menjadi perhatian penting bagi suatu perusahaan asuransi, karena tidak jarang keterlambatan klaim terjadi disuatu perusahaan asuransi. Berdasarkan hal itu, untuk menangani hal tersebut diperlukan manajemen yang bagus untuk mengelola sebuah perusahaan asuransi.

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengolah hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan sebuah organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi. Asuransi adalah suatu instrumen sosial yang mengabungkan resiko individu menjadi resiko kelompok dalam menggunakan dana yang dikumpulkan oleh kelompok tersebut untuk membayar kerugian yang diderita . Klaim adalah suatu permintaan dari dua pihak mempunyai ikatan, agar haknya terpenuhi. Satu dari dua pihak yang melakukan ikatan tersebut akan mengajukan klaimnya kepada kepada pihak lain sesuai dengan perjanjian atau provisi polis yang disepakati oleh kedua pihak (Ilyas, 2011b).

PT Asuransi Sinar Mas didirikan pada tanggal 27 mei 1985 dengan nama PT. Asuransi Kerugian Sinarmas Dipta. Kemudian di tahun 1991 berubah nama menjadi PT. Asuransi Sinar Mas. PT Asuransi Sinar Mas (ASM) merupakan salah satu perusahaan asuransi umum terbesar di Indonesia. Sepanjang perjalanannya, ASM menunjukkan pertumbuhan yang berkesinambungan. Premi bruto dan total asset perusahaan secara konsisten meningkat dari tahun ke tahun, termasuk di tahun-tahun dimana terjadi guncangan ekonomi global. PT Asuransi Sinar Mas (ASM) merupakan salah satu perusahaan asuransi umum terbesar di Indonesia. Sepanjang perjalanannya, ASM menunjukkan pertumbuhan yang berkesinambungan. PT Asuransi Sinar Mas bergerak dibidang Industri Asuransi Kerugian, salah satunya Asuransi Kesehatan yang memberikan jaminan kesehatan. Jaminan kesehatan kepada tertanggung dengan jaminan rawat jalan dan rawat inap . Dimana jaminan rawat jalan terdiri dari biaya dokter umum , spesialis, laboratorium , fisioterapi, imunisasi dasar (BCG Polio, Campak, Hepatitis B, Pemeriksaan keluarga berencana, perawatan dasar gigi (cabut, tambal, perawatan syaraf, gigi palsu).

METODE

Metode penelitian merupakan cara ilmiah dalam upaya menemukan data demi goal dan kegunaan tertentu. Secara umum, jenis metodologi penelitian, yaitu metode kualitatif, metode kuantitatif, metode survei, metode ekspos facto, dan metode deskriptif. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengancara menafsirkan fenomena yang terjadi. Penelitian kualitatif melakukan cara analisis datanya yang dilakukan secara induktif. Mandiri mengenai hal-hal yang bersangkutan dalam sejarah berdirinya usaha, struktur organisasi serta hal-hal yang bersangkutan lainnya.

Teknik observasi merupakan metode yang akurat dalam mengumpulkan data. Tujuannya ialah mencari informasi tentang kegiatan yang berlangsung kemudian dijadikan objek kajian penelitian. Pada kegiatan praktik magang ini mahasiswa melakukan observasi atau pengamatan secara langsung di PT. Asuransi Sinarmas. Dengan teknik dokumentasi peneliti memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambaran yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

Dalam kegiatan praktik ini maka Mahasiswa mengumpulkan data mengenai PT. PT. Asuransi Sinarmas dengan mengambil data dari buku, arsip, dokumen serta foto. Hasil dari penelitian akan diuraikan sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang kemudian diolah kembali menjadi data yang utuh dalam pembuatan laporan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran umum Perusahaan

PT Asuransi Sinar Mas didirikan pada tanggal 27 Mei 1985, yang pada saat itu didirikan dengan nama PT Asuransi Kerugian Sinar Mas Dipta dengan surat No. Kep2562/MD 1986. Pada tahun 1991, Asuransi Kerugian Sinar Mas Dipta berganti nama menjadi PT Asuransi Sinar Mas. Sejak awal didirikan hingga saat ini, PT Asuransi Sinar Mas telah mengembangkan sayapnya ke seluruh pelosok negeri dengan 183 jaringan kantor cabang/pemasaran/marketing point. Bisnisnya tersebar dari Sabang hingga Merauke. Selama lebih dari tiga dekade, PT Asuransi Sinar Mas dikenal juga sebagai perusahaan asuransi yang mendukung inovasi dalam pengembangan produk dan layanan. Perusahaan juga serta menanamkan semangat berkreasi yang dekat dengan teknologi dan struktur informasi. PT Asuransi Sinar Mas telah diakui sebagai market leader di industri asuransi Indonesia.

Di tahun 2013, hingga saat ini, PT Asuransi Sinar Mas mendapatkan sertifikasi dari Fitch Ratings, agensi asal Amerika Serikat, yang menandakan bahwa peringkat kredit Perusahaan sehat dan stabil. Di tahun 2021, Fitch Ratings kembali mengukuhkan kinerja keuangan dan prospek finansial PT Asuransi Sinar Mas dengan tingkat AA+ serta prospek yang stabil. Peringkat kredit yang dinilai oleh Fitch Ratings mencerminkan posisi PT Asuransi Sinar Mas sebagai pemimpin pasar di Indonesia dengan status keuangan yang stabil, modal yang kokoh dan manajemen reasuransi yang teliti, serta penuh kehati-hatian.

Agensi lain yang memberikan peringkat serupa terhadap PT Asuransi Sinar Mas, di 6 antaranya: Kredit Rating Indonesia (KRI) dan PT Peningkat Efek Indonesia (PEFINDO). Keduanya menetapkan Perusahaan sebagai perusahaan dengan Tingkat dominasi pasar yang tinggi, saluran distribusi yang luas, serta kekuatan modal dan likuiditas yang sehat. Dari segi produk, Asuransi Sinar Mas memiliki 2 kategori produk yaitu perlindungan untuk bisnis dan perlindungan untuk personal. Perlindungan untuk bisnis menyediakan 9 jenis layanan produk yaitu asuransi rekayasa, fire & allied perils insurance, penjaminan, accident & health insurance, asuransi lainnya, asuransi satelit, aviation insurance, asuransi pengangkutan, dan asuransi tanggung gugat. Sedangkan produk perlindungan untuk personal menyediakan 6 jenis layanan produk yaitu fire & allied perils insurance, accident & health insurance, asuransi kendaraan bermotor, voucher, asuransi mikro, dan asuransi lainnya

2. Bidang Pemasaran

Untuk pemasaran sudah jelas sekali, selain masyarakat / pelanggan yang datang langsung ke ASURANSI SINARMAS Cabang Pintu Batu Kota Bengkulu. Dengan kemajuan teknologi yang ada saat ini PT. ASURANSI SINARMAS mulai mengembangkan pemasarannya melalui E-Commerce, Internet, Media social, Sehingga diharapkan kedepan PT. ASURANSI SINARMAS dapat menjangkau jumlah target yang meningkat

3. Pembahasan SWOT

Asuransi Sinarmas cabang pintu batu Kota Bengkulu

a) Strength (Kekuatan)

Menyediakan jasa asuransi dan pelayanan yang baik. Kekuatan Finansial yang Solid yaitu, asuransi Sinar Mas memiliki keuangan yang solid dengan cadangan modal yang kuat, sehingga dapat memberikan jaminan keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang.

b) Weakness (Kelemahan)

Harga yang relatif mahal untuk masyarakat menengah kebawah. Meskipun Asuransi Sinar Mas adalah perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia, namun tingkat kesadaran masyarakat terhadap merek ini masih relatif rendah dibandingkan pesaing- pesaingnya

c) Oppoturnities (Peluang)

- Pangsa pasar luas
- Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar

d) Threat (Ancaman)

Persaingan yang Ketat yaitu industri asuransi di Indonesia memiliki tingkat persaingan yang sangat ketat. Asuransi Sinar Mas harus mampu terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta layanan mereka agar dapat bersaing dengan pesaing-pesaing yang lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Selama melakukan kegiatan praktik bisnis korporasi di PT. Asuransi Sinar Mas Kota Bengkulu hal yang di peroleh yaitu :

1. Mendapatkan gambaran nyata tentang penerapan ilmu atau teori yang selama ini diperoleh pada perkuliahan seperti pengoperasian pembuatan surat pengantar, cetak covering letter (CVL), pembuatan data calon nasabah.
2. Dapat memahami konsep- konsep non akademis dan non- teknis di dunia kerja, seperti menjaga hubungan atasan dengan bawahan , menjaga hubungan relasi dan sebagainya.
3. Mendapatkan wawasan dan ilmu pengetahuan tentang dunia kerja.Saran

B. Saran

Berdasarkan Praktik Bisnis Korporasi yang telah di lakukan, saran yang dapat di berikan yaitu :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Mahasiswa lebih mempersiapkan tentang kegiatan praktek kerja lapangan.
 - b. Mahasiswa meninjau terlebih dahulu tempat yang akan di jadikan sebagai praktekkerja lapangan.
 - c. Mempersiapkan diri dengan mempelajari cara mengoperasikan computer dalam pengimputan data nasabah.
2. Bagi Perusahaan
 - a. Satuan kerja mengecek kembali pekerjaan yang dilakukan oleh praktekkan
 - b. Perusahaan melaksanakan kegiatan pemeliharaan sarana kantor yang sesuai dengan prosedur sehingga tercipta sarana kantor yang terpelihara dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriana. (2009). *Kurikulum Berbasis Gender*.
- Antoni. (2006). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Orientasi Tugas dan Orientasi Hubungan terhadap Motivasi Kerja dan Dampaknya pada Prestasi Kerja Pegawai Pengadilan Tinggi Tata Usaha Negara Surabaya*.
- Ilyas. (2011a). *Kinerja, Teori, Penilaian dan Pelatihan*.
- Ilyas. (2011b). *Kinerja, Teori, Penilaian dan Pelatihan*. Jawa barat: Fakultas Kesehatan Masyarakat.
- Soedarto. (2011). *Buku ajar Parasitologi kedokteran*.
- Suranta. (2002). *Dampak motivasi Karyawan pada Hubungan antara Gaya Kepemimpinan dengan Kinerja Karyawan Perusahaan bisnis*.