



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Bab I

Pendahuluan

1.1 Latar belakang

Pasar asuransi, khususnya di Indonesia masih menarik untuk diamati. Pasalnya, beragam sumber dari media *online* menyatakan bahwa jumlah pemakai asuransi di Indonesia masih rendah jika dibandingkan Negara tetangga, seperti Malaysia dan Singapura. Dikutip dari <http://www.the-marketeers.com> “Diperkirakan pemakai asuransi total di Indonesia masih sekitar 5% dari total populasi. Dari kontribusi ke total produk domestik bruto hanya sekitar 1,1%-nya. Dengan begitu, prospek pertumbuhan asuransi masih cerah. Apalagi dengan dukungan dari kelas menengah yang menjadi penggerak industri ini. Berdasarkan lembaga rating Fitch, pada tahun 2012 negara tetangga Indonesia di ASEAN memiliki penetrasi asuransi yang lebih baik. Sebut saja Malaysia penetrasinya 3% dan Singapura 4%. Apalagi bila dibandingkan dengan Negara kaya, seperti Inggris yang sudah mencapai 11,8%”. Berdasarkan artikel tersebut, walaupun persentase penetrasi pada Negara Singapura dan Malaysia lebih rendah, namun jika dibandingkan dengan jumlah penduduk masing-masing Negara, memang Singapura dan Malaysia memiliki penetrasi asuransi yang lebih baik.

Hal ini semakin diperkuat dari pernyataan *Country* CEO AXA Indonesia, Randy Lianggara, berdasarkan wawancara oleh *ViVA news*, “Penetrasi asuransi di masyarakat kita saat ini masih rendah, totalnya kurang dari 5 persen dibandingkan populasi sebanyak 240 juta jiwa. Sementara itu, pertumbuhan kelas menengah yang didorong oleh pertumbuhan ekonomi Indonesia cukup stabil. Bahkan, diperkirakan jumlah kelas menengah Indonesia akan menjadi 140 juta pada 2020. Otomatis, bagi industri asuransi, ini merupakan potensi pasar yang sangat menjanjikan. Karena itu, jika melihat

ke depan, asuransi kesehatan akan menjadi hal yang dicari. Kami melihat ada dua kebutuhan dari masyarakat saat ini. Pertama, layanan perbankan untuk menabung atau menginvestasikan uang mereka, atau kedua, mereka akan mencari asuransi kesehatan dan asuransi jiwa untuk perlindungan”

Berdasarkan data dari www.bapepam.go.id dalam “Direktori Perasuransian Indonesia , *Indonesia Insurance Directory*, 2011” , berikut adalah jumlah asuransi di Indonesia, yang dipisahkan menurut jenis usaha Perasuransian, hingga tahun 2011 :

Jenis Usaha Perasuransian	Jumlah Perusahaan
Perusahaan Asuransi Jiwa	46
Perusahaan Asuransi Umum	88
Perusahaan Asuransi Sosial	5
Perusahaan Reasuransi	4
Perusahaan Pialang Asuransi	137
Perusahaan Pialang Reasuransi	27
Perusahaan Penilai Kerugian	27
Perusahaan Konsultan Aktuaria	29
Perusahaan Agen Asuransi	21

Tabel 1.1 Tabel Jenis Usaha Perasuransian dan Jumlah Perusahaan di Indonesia per 2011

Dimana perusahaan Pialang asuransi menduduki peringkat pertama, dengan total perusahaan di Indonesia sebanyak 137 perusahaan. Dalam

pengertiannya yang tercantum di UU no.2 Tahun 1992 Pasal 1 ayat 8 ,
“Perusahaan Pialang Asuransi adalah perusahaan yang memberikan jasa
keperantaraan dalam penutupan asuransi dan penanganan penyelesaian ganti
rugi asuransi dengan bertindak untuk kepentingan tertanggung”

Kemudian diikuti dengan perusahaan asuransi umum sebanyak 88
perusahaan, dan perusahaan asuransi jiwa sebanyak 46 perusahaan. Asuransi
umum merupakan asuransi yang digunakan untuk penanggulangan risiko atas
kerugian, kehilangan manfaat dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga
yang timbul dari peristiwa tidak pasti. Sedangkan asuransi jiwa adalah
asuransi yang bertujuan untuk menanggung seseorang terhadap kerugian
finansial tak terduga yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat atau
hidupnya terlalu lama.

Perbedaan jumlah perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa
dikarenakan asuransi jiwa lebih dikenal masyarakat dibandingkan asuransi
umum, berdasarkan pernyataan Executive Director Asosiasi Asuransi Umum
Indonesia, Julian Noor. Hal ini dikarenakan perbedaan target pasar dan sistem
pemasaran. Untuk target pasar, asuransi umum lebih bercondong pada
perusahaan, sedangkan asuransi jiwa langsung ke konsumen akhir. Dan pada
sistem pemasaran, asuransi jiwa lebih mengutamakan keagenan yang tersebar,
sedangkan asuransi umum tidak memiliki agen sebanyak perusahaan asuransi
jiwa.

Dalam industri asuransi, perusahaan bisa bertepuk tangan dengan
adanya kemungkinan kenaikan pengguna asuransi yang berpengaruh terhadap
premi bruto. Namun, perusahaan turut mempertimbangkan jumlah klaim yang
harus dibayar. Karena sewajarnya, dengan peningkatan pendapatan premi
bruto turut berpengaruh positif terhadap jumlah klaim yang dibayar.

Bapepam , pada tahun 2009, telah membuat laporan secara
komprehensif tentang industry asuransi di Indonesia. Dimana laporan ini
menggunakan analisa selama lima tahun mulai dari tahun 2005.

Dalam Miliar Rupiah
In Billion Rupiah

Tahun Year	Kerugian & Reas. Non Life & Reins.	Pertumbuhan Growth (%)	Jiwa Life	Pertumbuhan Growth (%)	Prog. As. Sosial & Jaminan Sosial Tenaga Kerja ¹⁾ Social Ins. & Workers Social Security Program	Pertumbuhan Growth (%)	Asuransi PNS & TNI / POLRI ²⁾ Ins. For Civil Servants & Armed Forces / Police	Pertumbuhan Growth (%)	Jumlah Total
2005	18.857,3	13,0	22.294,0	20,1	2.379,8	14,2	4.606,0	13,4	48.137,1
2006	19.811,6	5,1	27.498,3	23,3	2.653,3	11,5	5.642,1	22,5	55.605,3
2007	22.115,4	11,6	45.581,3	65,8	3.016,6	13,7	7.118,3	26,2	77.831,6
2008	26.933,8	21,8	50.370,0	10,5	4.340,3	43,9	8.667,6	21,8	90.311,7
2009	28.985,4	7,6	61.725,5	22,5	5.102,8	17,6	10.632,2	22,7	106.445,9

Gambar 1.1 Premi Bruto Menurut Jenis Usaha 2005 – 2009

(Source : <http://www.bapepam.go.id>)

Dari tabel diatas, dapat terlihat bahwa pertumbuhan premi bruto untuk Asuransi PNS & TNI/Polri, memiliki pertumbuhan yang paling tinggi sebesar 22,7%. Kemudian diikuti oleh Asuransi Jiwa (22,5%), Program Asuransi Sosial & Jaminan Sosial Tenaga Kerja (17,6%), dan Asuransi Kerugian dan Reasuransi (7,6%). Yang diiringi dengan peningkatan jumlah klaim yang harus dibayar. Dari mulai tahun 2005 – 2009 peningkatan jumlah klaim yang harus dibayar perusahaan asuransi sebesar 25,2%. Yang jika dirincikan, klaim perusahaan asuransi PNS & TNI/Polri sebesar 32.3%, diikuti asuransi kerugian dan reasuransi mengalami kenaikan 25,4%, asuransi jiwa sebesar 23%, , dan Asuransi Sosial dan Jaminan Sosial Tenaga Kerja sebesar 21,2%.

Dalam Miliar Rupiah
In Billion Rupiah

Tahun Year	As.		Prog. As. Sosial & Jaminan Sosial Tenaga Kerja Social Ins. & Workers Social Security Program	Prog. As. Utk. PNS & TNI / POLRI Ins. Prog. For Civil Servants & Armed Forces / Police	Jumlah Total (a)	Kenaikan (Penurunan) Increase (Decrease) (%)	Premi Premium (b)	Rasio Ratio (a / b) (%)
	Kerugian dan Reas Non Life Ins. & Reins.	As. Jiwa Life Ins.						
2005	7.436,6	11.217,0	1.320,5	5.444,8	25.418,9	28,2	48.137,1	52,8
2006	7.678,7	14.623,6	1.444,9	6.739,1	30.486,2	19,9	55.605,3	54,8
2007	9.449,9	19.672,0	1.555,0	8.270,6	38.947,5	27,8	77.831,6	50,0
2008	9.914,7	31.531,1	2.499,1	11.194,8	55.139,8	41,6	90.311,7	61,1
2009	12.431,4	38.788,1	3.028,8	14.806,6	69.054,9	25,2	106.445,9	64,9

Gambar 1.2 Pertumbuhan Klaim dibandingkan Premi Bruto 2005 – 2009

(Source : www.bapepam.go.id)

Sehingga perusahaan perlu mempertimbangkan peningkatan pendapatan yang disertai dengan peningkatan pengeluaran. Dan dalam konteks industri asuransi, secara garis besar, perusahaan perlu memikirkan pengeluaran untuk biaya operasional sekaligus beragam klaim yang harus dibayarkan. Yang membuat perusahaan harus pintar mengelola keuangan yang mereka miliki.

Pengaturan keuangan merupakan perpaduan antara ilmu dan seni. Dikatakan demikian, karena terdapat banyak teknik yang dapat digunakan, namun membutuhkan kejelihan untuk bisa mengatur sebaik mungkin, sehingga bisa digunakan untuk konsumsi, tabungan, bahkan berinvestasi. Karenanya pengaturan keuangan menjadi hal yang krusial baik individual maupun perusahaan baik yang profit maupun non-profit.

Bagi kehidupan individual, mereka harus bisa mengatur pemasukan yang mereka dapat, guna memenuhi konsumsi yang mereka lakukan dan masih memungkinkan untuk menabung. Sedangkan bagi organisasi, guna kelangsungan bisnis, organisasi harus memikirkan bagaimana cara mendapatkan investasi dari investor, menggunakan investasi itu untuk membiayai kegiatan operasional organisasi sekaligus cara untuk mendapatkan profit, dan masih memungkinkan untuk melakukan investasi di tempat berbeda, dan mengembalikan investasi yang diberikan oleh investor. Karena banyak kepentingan tersebut yang mendesak individu dan perusahaan untuk terus menemukan cara guna menjaga persediaan dana demi kelangsungan aktivitas.

Karenanya kemampuan mengelola keuangan perusahaan menjadi hal yang krusial karena selain menjadi *competitive advantage* terhadap saingan perusahaan, hal ini bisa mencapai tujuan umum perusahaan. Menurut Lawrence J. Gitman dan Chad J. Zutter dalam bukunya yang berjudul *Principles of Managerial Finance*, tujuan umum perusahaan adalah :

1. Memaksimalkan kemakmuran investor

“Only take actions that are expected to increase the share price”

Investor, baik individu maupun organisasi, yang menanamkan sejumlah modal dengan harapan adanya pengembalian financial yang optimal. Sehingga perusahaan harus memikirkan bagaimana cara mempertahankan bahkan menambah investor guna penambahan modal untuk memperluas aktivitas perusahaan.

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperkaya investornya, salah satunya dengan melihat harga saham. Cara ini merupakan cara terbaik sekaligus yang paling sederhana. Namun, keputusan serta tindakan perusahaan guna harga saham yang tinggi inilah yang kompleks.

Jika dilihat pada poin pertama, Lawrence dan Chad tidak menggunakan kata kekayaan melainkan kemakmuran. Karena sering terjadi kesalahan konsep yang membuat perusahaan meninggalkan aktivitas lainnya guna meningkatkan harga saham perusahaan. Contohnya, PT Lippo selalu berupaya untuk memperluas proyek perusahaan, namun pengelolaan hubungan dengan customer dan supplier sangat buruk. Sehingga piutang dan hutang perusahaan membengkak. Tentu hal ini tidak baik bagi para investor, karena mereka terus memantau laporan keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu untuk terus memantau tingkat pengembalian yang dimiliki melalui arus kas guna membantu perusahaan untuk mengetahui apakah aktivitas yang hendak dikerjakan memiliki tingkat risiko dan return yang rendah atau tinggi?

2. Memaksimalkan profit perusahaan

Sudah pasti perusahaan harus mengalami laba guna keberlangsungan hidup perusahaan sekaligus menarik minat investor. Salah satu cara untuk menilai laba perusahaan adalah dengan menggunakan rasio *Earning per*

Share, yakni keuntungan yang didapat untuk setiap saham perusahaan yang beredar (*outstanding stocks*).

Namun, profit yang maksimal tidak menjamin akan membawa harga saham perusahaan menjadi lebih tinggi. Terdapat tiga faktor yang perlu diperhatikan, yakni ,

- Waktu , dimana investor lebih memilih investasi pada perusahaan yang mampu memberikan pengembalian dana lebih cepat
- Arus kas, dimana investor menilai bagaimana potensi arus kas perusahaan dimasa mendatang, apakah arus kas masuk akan lebih besar dibanding arus kas keluar atau malah sebaliknya.
- Risiko, adalah kemungkinan yang dihadapi investor apabila pengembalian yang diharapkan berbeda dengan yang sebenarnya . Pada dasarnya investor adalah pihak yang menghindari risiko, atau dikenal dengan *risk averse*. Sehingga investor meminta *return* yang lebih tinggi untuk risiko yang tinggi dan *return* yang rendah untuk risiko yang rendah.

3. Memaksimalkan peran perusahaan dengan keseluruhan stakeholder

Stakeholder adalah kelompok-kelompok tertentu seperti, karyawan, customer, pemasok, kreditur, dan lainnya, yang memiliki pengaruh pada ekonomi perusahaan. Seperti yang dijelaskan pada poin pertama, bahwa perusahaan tidak hanya berfokus mengejar keuntungan guna kepentingan investor, tapi turut memperhatikan aktivitas dengan kelompok lainnya guna keuntungan jangka panjang bagi perusahaan.

Contohnya adalah PT Lippo mampu menghasilkan kinerja keuangan yang memuaskan, namun tingkat turnover karyawan sangat tinggi. Terlebih karyawan yang keluar merupakan karyawan yang sangat berpotensi. Selain itu, customer sering mengeluhkan pelayanan yang lama dan *after sales service* yang tidak memuaskan. Walaupun hal ini terlihat tidak memiliki pengaruh financial, namun mampu membuat investor untuk

berpikir ulang untuk melakukan investasi di PT Lippo untuk jangka panjang.

Karenanya perusahaan turut memperhatikan kesejahteraan keseluruhan stakeholder guna kepentingan jangka panjang, seperti nama baik, loyalitas customer, dst yang mampu mengangkat nilai perusahaan dimata investor.

Berdasarkan penjelasan ketiga tujuan umum perusahaan, arus kas berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Melalui arus kas , perusahaan bisa menjelaskan kepada investor akan tingkat pengembalian yang investor dapatkan. Melalui arus kas, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan yang didapat. Serta, meningkatkan kepercayaan dari kustomer, khususnya untuk industry asuransi yang mengharuskan membayar klaim. Sehingga perlu adanya pengaturan terhadap arus kas (*Cashflow Management*) agar selalu terdapat ketersediaan dana guna mencapai ketiga tujuan umum perusahaan.

Dikutip dari pernyataan Ilman Akbar, pengarang buku “101 Young CEO“ atas wawancara beliau terhadap pengusaha sukses pada industry Teknologi Laser, Roestiandi Tsamanov , “Perhatikan *cashflow!* Manov bilang, sekarang ia banyak menemukan pengusaha baru yang hanya melihat prospek penjualan yang bagus namun lengah terhadap uang kas. Walaupun penjualan bagus, mereka tetap kesulitan dan terancam bangkrut. Sederhana tapi penting”

Pernyataan diatas mendapat persetujuan dari www.inc.com ,sebuah situs website dari Amerika, yang banyak memberikan pedoman kepada *entrepreneur*, baik yang baru memulai (*startup*) dan *small – medium enterprise*. Dikutip langsung dari artikel *How to Manage Cash Flow* ,” *There’s an old adage about business that ‘cash is king’ and, if that’s so , then cash flow is the blood that keeps the heart of the kingdom pumping. Cash flow*

is one of the most critical components of success for a small or mid-sized business. Without cash, profits are meaningless. Many a profitable business on paper has ended up in bankruptcy because the amount of cash coming in doesn't compare with the amount of cash going out. Firms that don't exercise good cash management may not be able to make the investment needed to compete , or they may have to pay more to borrow money to function". Bahkan dalam artikel tersebut, dimasukkan hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa kegagalan dalam mengatur *cash flow* turut mempengaruhi kegagalan suatu bisnis. Sehingga perusahaan, khususnya divisi keuangan, diminta untuk mampu melakukan anggaran terhadap persediaan kas, guna arus kas yang positif, bahkan lebih, agar perusahaan dapat terus berjalan bahkan semakin melebarkan sayapnya.

1.2 **Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Maksud daripada kerja magang ini adalah agar penulis mengetahui bagaimana dinamika dunia kerja dengan segala tanggung jawab , aturan dan budaya didalam serta persaingan yang dihadapi PT Lippo General Insurance, Tbk. Berdasarkan program kerja magang yang telah diikuti oleh penulis, kerja magang ini memiliki tujuan :

1. Mengetahui peran divisi *Finance and Accounting* khususnya departemen *Non Health Finance* di PT Lippo General Insurance, Tbk sebagai salah satu langkah strategis perusahaan dalam pemenuhan kebutuhan kegiatan perusahaan
2. Mengetahui proses pembiayaan yang dilakukan oleh departemen *Non Health Finance* PT Lippo General Insurance, Tbk.
3. Mengaplikasikan pelajaran yang telah didapat penulis selama kuliah di Universitas Multimedia Nusantara
4. Sebagai salah satu syarat untuk menempuh jalur pendidikan Strata 1 (S1) di Universitas Multimedia Nusantara

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut merupakan keterangan waktu dan posisi yang dipegang oleh penulis selama pelaksanaan kerja magang :

Tempat : Head Office PT Lippo General Insurance, Tbk
Alamat : Karawaci Office Park Blok I, no 30-35, Jl. Pintu Besar Selatan, Tangerang 15139
Divisi : *Finance and Accounting*
Departemen : *Non Health Finance*
Waktu : 1 Juli – 1 September 2013
Jam Kerja : 08.15 – 17.00 (Senin – Jumat)

Dengan prosedur pelaksanaan kerja sebagai berikut :

1. Mengikuti *Career and Leadership Expo* yang dilakukan oleh *Career Development Universitas Multimedia Nusantara*
2. Pengajuan *Curriculum Vitae* kepada beberapa perusahaan, salah satunya adalah PT Lippo General Insurance, Tbk
3. Mendapatkan panggilan untuk melakukan seleksi di PT Lippo General Insurance, Tbk.
4. Melakukan beberapa seleksi, yakni tes inteligensi dan tes wawancara. Dimana dalam tes wawancara penulis berkesempatan untuk diwawancara langsung oleh user
5. Menerima panggilan bahwa penulis diterima untuk kerja magang di PT Lippo General Insurance, Tbk
6. Pelaksanaan kerja magang
7. Secara rutin melakukan pengisian dokumen yang diberikan oleh universitas selama kerja magang, seperti formulir kehadiran kerja magang, formulir laporan kerja magang, dan kartu magang
8. Penyusunan laporan magang

9. Sidang kerja magang

1.4 **Sistematika Penulisan**

BAB I PENDAHULUAN

Dalam Bab Pendahuluan ini penulis membahas mengenai latar belakang penelitian, pokok pembahasan, maksud dan tujuan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam Bab II ini, penulis memberikan penjelasan singkat mengenai PT Lippo General Insurance tbk, dari mulai awal berdiri perusahaan, struktur organisasi, produk-produk yang telah dikembangkan serta landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Dalam Bab III ini, penulis memberikan penjelasan secara mendetail tentang pekerjaan yang menjadi tanggung jawab penulis selama kerja magang di PT Lippo General Insurance.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini, penulis mengaitkan kembali antara teori yang digunakan dalam penelitian dengan kerja nyata di PT Lippo General Insurance tbk. Serta saran yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan dan pelaksana kerja magang lainnya di PT Lippo General Insurance, Tbk