

Dinamika persaingan usaha di Indonesia asuransi kerugian

Maria Yuly Indarto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=96857&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam prinsip bisnis asuransi dikenal adanya istilah "hukum bilangan besar", dimana jika perusahaan asuransi telah berhasil mencapainya maka telah dicapai pula skala ekonomis dalam pengoperasian perusahaan yang merupakan syarat mutlak untuk dapat bertahan (survive) dalam persaingan di industri yang makin ketat.

Dalam tugas karya akhir ini, penulis berusaha memetakan evolusi persaingan lengkap dengan tekanan dan kekuatan persaingan yang dihadapi perusahaan-perusahaan pemimpin pasar (lop ten firms) di industri asuransi kerugian di Indonesia selama kurun waktu periode 2000-2004, serta dampaknya terhadap profitabilitas perusahaan yang sating bersaing memperebutkan `kue' premi, dengan mengambil dua pairs competitor sebagai unit analisis.

Untuk kepentingan analisis, terlebih dahulu akan dikemukakan secara teoritis pengertian dan konsep lingkungan usaha dan persaingan, serta profil perkembangan industri dan bisnis asuransi di Indonesia. Selanjutnya penulis melakukan analisis terhadap evolusi persaingan (competitive pressure), dan dampaknya terhadap profitabilitas, dengan menggunakan alat analisis "pressure map" dan rasio-rasio keuangan sebagai alat pengukuran profitabilitas.

Berdasarkan analisis atas evolusi persaingan ditemukan bahwa eskalasi persaingan di antara para pemimpin pasar (top ten firms) di industri asuransi kerugian mulai meningkat sejak tahun 2003, dimana di pasar yang terkonsentrasi (concentrated market) ini persaingan memperebutkan `kue' premi telah menjadi issue yang critical di tier 1 (top ten firms) ini. Sementara economies of scale dan likuiditas adalah critical issue di industri asuransi kerugian pada umumnya, khususnya di asuransi kerugian menengah dan kecil, dimana pasarnya terfragmentasi (fragmented market), dengan masing-masing perusahaan mengisi ceruk pasar (niche) yang mostly captive market di sektor korporasi.

Berdasarkan analisis spesifik atas persaingan dengan mengambil dua pairs competitor sebagai unit analisis, dapat disimpulkan bahwa persaingan (baik direct maupun indirect competition) memperebutkan "kue" premi telah berdampak secara langsung terhadap revenue growth (pertumbuhan premi bruto) dan profitabilitas perusahaan dari kegiatan operasi (underwriting margin) masing-masing perusahaan yang bersaing. Adapun dampak persaingan terhadap profitabilitas ini tidaklah bijaksana untuk digeneralisasi, namun demikian cukup relevan untuk disimpulkan bahwa perusahaan dengan kekuatan pressure yang tinggi di pasar cenderung mempunyai tingkat pertumbuhan premi dan profitabilitas yang tinggi dengan trend meningkat, walaupun tidak menutup kemungkinan untuk terjadinya lag time, dan demikian pula sebaliknya.

Sebagai penutup, untuk dapat bertahan dan bahkan memenangkan persaingan di tengah kancah persaingan

yang ketat di industri asuransi kerugian dewasa ini, hal utama dan krusial yang harus diperhatikan dalam pengelolaan bisnis asuransi adalah pengelolaan risiko yang baik, prudent underwriting, pemilihan portofolio bisnis yang tepat, serta pelayanan terhadap pengajuan klaim yang responsif dan profesional, dengan tidak henti-hentinya melakukan continuous improvement untuk menyediakan produk dan service yang inovatif dan bernilai tambah bagi tertanggung.

Principles in insurance business recognized the word 'law of large numbers' as the main prerequisite to survive in this highly competitive industry.

In this writing, we are trying to draw the competitive evolution using mapping technique, completed with competitive forces and pressures faced by top ten firms in the general insurance industry in Indonesia during the analysis period of 2000-2004. We are also trying to find the relationship between the competitive pressure and the impact to the financial performance, in terms of profitability and revenue growth of those competing firms, using two-pair competitors as the unit analysis.

For the analysis purposes, first of all we begin with theoretical understanding of market and competition concept, and gain some understanding about the progress of the business. Further, we do some analysis of competitive pressure and the impact to profitability of the competing firms, using "pressure maps" and financial ratios as the measurement tools.

Based on the analysis of competitive evolution for the top ten firms in general insurance industry in Indonesia during 2000-2004, we have found that the competitive escalation has been increased significantly since 2003, where the concentrated market among the top ten firms of the industry has driven the competitive pressure into the most critical issue for these first tier. Meanwhile, the economies of scale and liquidity have become the most critical issues among the second and third tier of the industry, whereas the market was fragmented.

Based on the specific analysis of competition using two-pair competitors as our unit analysis, we have come to the conclusion that the competition (either direct or indirect) have been resulted in direct impact to revenue growth and operating profitability (underwriting margin) of the competing firms. While the impact cannot be clearly generalized, however it is still quite relevant to conclude that firm with high forces to pressure tend to have high degree of revenue growth and profitability, with an upward trend, even though lag time sometimes occur, and vice versa.

As an ending of this writing, we recommend all firms in the industry to remain competitive in the marketplace, thus the good management of the business, including prudent underwriting, proper selection of the company's business portfolio in the multi market competition, and professional claim service is really a must, while maintaining a continuous improvement of innovative product and service to enhance the added value to customers.