

# POTRET

PERTALIFE E-MAGAZINE

EDISI 41 | April 2025

Terbit Setiap Bulan



**“Membangun Mentalitas  
di PertaLife Insurance”**

**“Dua Penghargaan, Satu Komitmen:  
PertaLife Insurance Bersinar di  
PR INDONESIA Awards 2025”**

# Daftar Isi

04	BOD Message	13	Info DPLK	28	Rekomendasi
05	Topik Utama	15	Berita Pilihan	30	Berita Terkini
08	Transformasi Budaya	23	Profil		
09	Pojok Asuransi	24	Galeri Foto		
11	Pojok Aktuaria	27	Tips Kesehatan		

## Susunan

## Redaksi



### Pembina

Hanindio W. Hadi

### Pemimpin Redaksi

Amitya B. Koesnowadi

### Redaktur Pelaksana

Ratih Triutami Wijayanti, Kuntoro

### Sekretaris Redaksi

Dian Herlina, Riyan Giffari Zola

### Reporter

Kuntoro, Dian Herlina, Nasrullah, Riyan Giffari Zola, Bayu Wicaksono

### Foto

Bayu Wicaksono

### Kolaborator

Semua Satuan Kerja yang terlibat dalam setiap edisi

### Alamat

Tamansari Parama Boutique Office  
Lantai 11 & 12, Jl. K.H. Wahid Hasyim  
No.84-88, Jakarta Pusat 10340

### Telepon/Fax

021-2788-6700

### Website

www.pertalife.com

## Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa, kesehatan dan dana pensiun yang terpercaya dan menjadi pilihan masyarakat

## Misi

- Menyediakan produk-produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun yang inovatif dan kompetitif
- Mengelola dana nasabah secara transparan, akurat, dan akuntabel
- Memberikan kepuasan pelayanan kepada nasabah secara maksimal dan terpercaya yang dilakukan dengan profesional
- Memberikan nilai tambah berkelanjutan kepada para pemangku kepentingan
- Menyelenggarakan usaha berdasarkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan manajemen risiko.

## Tata Nilai Perusahaan

- S Service Excellence**  
Mengutamakan Kepuasan Nasabah
- P Professional**  
Bekerja dengan etika dan standar kerja yang tinggi
- I Integrity**  
Menerapkan kejujuran dan keterbukaan dalam melakukan pekerjaan
- R Responsibility & Trustworthy**  
Bertanggung jawab dan dapat dipercaya
- I Innovative**  
Berusaha mencari ide-ide baru yang dapat memberikan nilai tambah bagi Perusahaan
- T Teamwork**  
Mengutamakan kerja sama untuk mencapai tujuan bersama



# Dari Redaksi

## *Merajut Kebersamaan, Mewujudkan Kepercayaan*

*Idul Fitri bukan sekadar perayaan. Ia adalah pengingat bahwa kebersamaan dan kepercayaan adalah fondasi dari setiap langkah besar. Dalam dunia kerja, semangat ini menjadi energi yang menggerakkan roda perusahaan bukan hanya untuk mencapai target, tetapi untuk membangun keterhubungan yang lebih dalam.*

*Di PertaLife Insurance, tantangan bukan sekadar menyelaraskan visi, melainkan membentuk pola pikir kepemimpinan yang lebih luas. Dari sekadar mengelola tugas menjadi memahami bagaimana setiap keputusan berdampak pada perusahaan secara keseluruhan. Regulasi yang ketat, inovasi yang berkelanjutan, serta akuntabilitas yang nyata adalah tiang penyangga. Dan lebih dari itu, semua strategi bermuara pada satu hal: menjaga kepercayaan pelanggan. Sebab, di industri asuransi, kepercayaan adalah mata uang yang tak ternilai.*

*Edisi April ini akan mengulas lebih dalam tentang membangun mentalitas tim yang solid di PertaLife Insurance. Kami juga menyajikan berbagai artikel menarik lainnya yang patut disimak. Redaksi selalu terbuka untuk pandangan, kritik, maupun tulisan dari pembaca. Karena diskusi yang baik lahir dari keberanian untuk berbagi.*

# “Membangun Kultur Profesional: Berpikir Besar, Bergerak Bersama”

Perwira PertaLife yang saya banggakan,

Kita semua ingin melihat PertaLife Insurance tumbuh lebih kuat dan solid. Namun, pertumbuhan bukan sekadar angka di laporan keuangan. Lebih dari itu, ini soal membangun budaya kerja yang profesional, kolaboratif, dan berpihak pada kepentingan bersama.

Saat ini, kami di jajaran BOD melihat ada tantangan dalam pola pikir dan cara kerja. Masih banyak opini yang berkembang tanpa dasar, keputusan yang ditanggapi reaktif, tanpa melihat gambaran besar dan kepentingan korporasi secara menyeluruh.

Kecurigaan yang tak berdasar bukan hanya mengganggu suasana kerja, tapi juga melemahkan semangat dan produktivitas. Kami juga melihat sebagian pimpinan divisi masih sibuk memastikan unitnya berjalan baik, tanpa cukup mempertimbangkan dampaknya bagi perusahaan secara keseluruhan. Padahal, kepemimpinan sejati bukan hanya mengurus bagian sendiri, tetapi ikut menciptakan solusi bagi perusahaan.

Lebih dari itu, seorang pemimpin harus bisa menjadi contoh, menjadi *role model* bagi timnya. Perubahan budaya kerja hanya bisa terjadi jika para pemimpinnya menunjukkan standar yang tinggi dalam profesionalisme, integritas, dan cara mereka berkolaborasi. Kita tidak bisa menuntut perubahan jika kita sendiri tidak memulainya lebih dulu.

Harapan kami, ke depan, para pemimpin PertaLife Insurance bukan sekadar ahli di bidangnya, tapi juga punya wawasan luas dalam mengelola perusahaan. Kita butuh pemimpin yang siap menjadi penerus BOD, bukan sekadar kepala divisi yang nyaman di zona masing-masing.

Karena itu, mari kita bangun budaya kerja yang lebih terbuka, strategis dalam berpikir, dan kolaboratif dalam bertindak. Jangan biarkan asumsi atau kepentingan pribadi menghalangi tujuan besar kita. PertaLife Insurance ini milik kita bersama. Jika ingin naik kelas, kita harus bergerak sebagai satu tim, dan kepemimpinan yang kuat dimulai dengan memberi teladan.

Salam,

Hanindio W. Hadi

Direktur Utama PertaLife Insurance



**Hanindio W. Hadi**  
*Direktur Utama*  
*PT Perta Life Insurance*

# Dari Riuh ke Solid: Membangun Mentalitas Tim di PertaLife Insurance

**D**i permukaan, segalanya tampak tenang. Tapi di bawahnya, riak-riak kecil terus bergejolak. Asumsi yang berkembang liar, opini pribadi yang dijadikan fakta, hingga kebijakan yang selalu dikaitkan dengan kepentingan individu semua ini menciptakan dinamika kerja yang berpotensi merusak semangat tim.

Saat ada rotasi atau mutasi, misalnya. Alih-alih melihatnya sebagai strategi optimalisasi perusahaan, banyak yang langsung berspekulasi: “siapa yang salah” atau “siapa yang tidak disukai?” Begitu pula dengan kebijakan baru, bukannya dicerna dengan objektif, malah dikaitkan dengan siapa yang “membisikkan” ide ke direksi.

Di sisi lain, beberapa pimpinan divisi masih berfokus pada “yang penting bagian saya beres,” tanpa melihat kepentingan perusahaan secara keseluruhan. Padahal, harapan direksi jelas: kepemimpinan di PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) harus berkembang, dari sekadar mengelola bagian kecil menjadi mampu mengelola perusahaan secara utuh.

### Membangun Keterhubungan dan Keterbukaan



■ **Hanindio W. Hadi**  
Direktur Utama  
PT Perta Life Insurance

Dua hal mendasar yang perlu diperkuat dalam kultur PertaLife Insurance adalah keterhubungan (*connection*) dan keterbukaan terhadap *feedback* (*openness to feedback*). “Keterhubungan bukan sekadar komunikasi rutin atau koordinasi pekerjaan. Ini tentang membangun kepercayaan dan rasa memiliki yang kuat terhadap perusahaan,” ujar Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi.

Tanpa keterhubungan, yang muncul justru fragmentasi yaitu kubu-kubu kecil yang sibuk dengan kepentingan sendiri.

Sementara itu, keterbukaan terhadap *feedback* juga menjadi kunci. Kritik bukan ancaman, dan masukan bukan serangan. “Jika kita ingin berkembang, kita harus berani mendengar, mengevaluasi, dan beradaptasi. Tidak semua kebijakan akan langsung terasa nyaman, tapi jika dilihat dengan perspektif yang lebih luas, semuanya bertujuan untuk kebaikan bersama,” lanjut Hanindio.

Pada akhirnya, soliditas tim bukan dibangun dengan asumsi dan opini pribadi, melainkan dengan keterhubungan yang kuat dan keterbukaan dalam menerima serta memberi masukan. Mereka yang mampu berpikir lebih luas, lebih strategis, dan lebih solutif, adalah yang kelak bisa melangkah lebih jauh.

Namun, ada satu elemen lagi yang tidak boleh diabaikan: kompetensi. Keterhubungan dan keterbukaan tanpa kompetensi hanya akan menciptakan tim yang akrab tapi tidak produktif. PertaLife Insurance tidak hanya membutuhkan tim yang solid, tetapi juga tim yang unggul.

### Komitmen terhadap Pelanggan: Esensi dari Profesionalisme



■ **Martino Faishal Saudi**  
Direktur Marketing  
PT Perta Life Insurance

Lebih dari sekadar urusan internal, apa yang terjadi di dalam perusahaan juga berpengaruh pada layanan kepada pelanggan. Ketika tim lebih sibuk dengan asumsi dan spekulasi, fokus terhadap nasabah bisa terganggu. Padahal, bisnis asuransi adalah bisnis kepercayaan.

“Komitmen terhadap pelanggan bukan hanya slogan, tapi prinsip kerja. Untuk menjaga kepercayaan mereka, kita harus memastikan tim internal bekerja dengan profesionalisme tinggi,” ujar Direktur Marketing PertaLife Insurance, Martino Faishal Saudi.

Pada akhirnya, soliditas tim bukan dibangun dengan asumsi dan opini pribadi, melainkan dengan keterhubungan yang kuat, keterbukaan terhadap masukan, dan kompetensi yang terus diasah. Dan di atas semua itu, setiap keputusan dan langkah strategis harus selalu bermuara pada satu hal: komitmen untuk melayani pelanggan dengan lebih baik.

### Regulasi, Inovasi, dan Akuntabilitas: Pilar Keberlanjutan



#### ■ Sigit Panilih

Direktur Keuangan & Investasi  
PT Perta Life Insurance

Di industri keuangan dan asuransi, keberlanjutan bisnis tidak hanya ditentukan oleh strategi internal, tetapi juga kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Ketidakpatuhan bukan sekadar risiko administratif, tetapi juga ancaman serius bagi reputasi dan keberlanjutan perusahaan.

“Regulasi bukan penghalang inovasi, justru menjadi fondasi untuk menciptakan solusi yang aman dan berkelanjutan,” ujar Direktur Keuangan & Investasi PertaLife Insurance, Sigit Panilih.

Menurutnya, kepatuhan terhadap regulasi (*regulatory compliance*) harus menjadi budaya, bukan sekadar kewajiban.

Namun, kepatuhan saja tidak cukup. Inovasi tetap menjadi kunci pertumbuhan. “Kita tidak bisa hanya mengikuti aturan, kita juga harus berpikir selangkah lebih maju. Bagaimana menciptakan layanan yang lebih efisien, bagaimana menjangkau lebih banyak pelanggan, dan bagaimana tetap relevan dalam persaingan yang semakin ketat,” tambah Sigit.

Dan yang terakhir, semua ini tidak akan berjalan tanpa akuntabilitas (*accountability*). Setiap individu di PertaLife Insurance harus memiliki tanggung jawab atas pekerjaannya, bukan hanya di atas kertas, tetapi dalam praktik sehari-hari. “Ketika kita bertanggung jawab atas keputusan dan tindakan kita, baik secara individu maupun tim, di situlah kepercayaan tumbuh, baik dari internal maupun dari pelanggan,” ujar Sigit.

### Menjadi Tim yang Lebih Solid, Profesional, dan Berorientasi Masa Depan

Pada akhirnya, soliditas tim bukan dibangun dengan asumsi dan opini pribadi, melainkan dengan keterhubungan yang kuat, keterbukaan terhadap masukan, kompetensi yang terus diasah, serta kepatuhan terhadap regulasi yang berpadu dengan inovasi. Semua ini akan bermuara pada satu hal: memastikan PertaLife Insurance tidak hanya bertahan, tetapi terus berkembang sebagai perusahaan asuransi yang terpercaya dan berorientasi pada masa depan.

Namun, ada dua hal yang harus selalu dijaga sebagai fondasi utama: etika bisnis dan reputasi.

“Etika bisnis adalah pilar utama dalam setiap keputusan yang kita ambil. Kepercayaan pelanggan, mitra, dan regulator tidak hanya dibangun dari produk yang kita tawarkan, tetapi juga dari bagaimana kita menjalankan bisnis dengan integritas,” ujar Hanindio.

Menurutnya, reputasi perusahaan adalah aset yang tidak bisa dibeli, tetapi harus diperjuangkan dan dijaga setiap hari. “Reputasi yang baik bukan datang dari satu keputusan besar, melainkan dari konsistensi dalam menjalankan prinsip-prinsip bisnis yang benar. Jika kita ingin PertaLife Insurance terus tumbuh dan menjadi pemimpin di industri ini, kita harus memastikan bahwa setiap langkah yang kita ambil selaras dengan nilai-nilai integritas, profesionalisme, dan tanggung jawab,” papar Hanindio.

Dengan menjadikan etika bisnis sebagai panduan dan reputasi sebagai tujuan, PertaLife Insurance bukan hanya sekadar tim yang solid, tetapi juga organisasi yang dihormati, dipercaya, dan mampu bertahan di tengah tantangan zaman.



# Dari Produk ke Pelanggan Transformasi yang Tak Bisa Ditunda

Industri asuransi semakin ketat. Perusahaan yang masih terpaku pada produk akan tertinggal. Kini, bukan lagi soal siapa yang punya produk paling banyak, tetapi siapa yang paling memahami dan melayani pelanggan dengan baik.

PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) membaca arah perubahan ini. Fokus kini bergeser dari sekadar menawarkan polis ke membangun pengalaman yang bermakna bagi nasabah. Ini bukan lagi soal “kami punya produk ini, silakan beli,” melainkan “apa yang Anda butuhkan, dan bagaimana kami bisa membantu?”

Tantangannya besar. Mengubah strategi bisnis tak cukup hanya di level produk atau layanan. Ini adalah soal transformasi budaya. *Mindset* lama harus ditinggalkan. Setiap individu di perusahaan dari lini terdepan hingga manajemen harus memahami bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci keberlanjutan bisnis.

“Transformasi ini bukan tugas satu divisi saja, melainkan tanggung jawab bersama. Kolaborasi adalah kuncinya,” ujar Mangaranap Rabejka Nathalia, VP Human Capital & Business Support. “Ketika setiap Perwira PertaLife, baik di lini operasional, pemasaran, maupun layanan pelanggan, bergerak dengan visi yang sama, kita bukan hanya melayani lebih baik, tapi juga menjadi lebih kuat sebagai organisasi.”

Ini berarti mengedepankan empati dalam setiap interaksi, memastikan setiap kebijakan dibuat dengan perspektif pelanggan, dan membangun

budaya adaptif. Perwira PertaLife harus aktif mendengarkan, serta cepat menanggapi perubahan yang dinamis dalam ekspektasi pelanggan, teknologi, dan pasar. Budaya ini memungkinkan perusahaan untuk berinovasi secara berkelanjutan dan tetap relevan dalam menciptakan pengalaman yang lebih bermakna bagi pelanggan. Tidak ada lagi birokrasi yang memperumit, tidak ada lagi layanan yang lambat.

Teknologi menjadi *enabler*. Dengan kecerdasan buatan (AI) dan analitik data, PertaLife Insurance bisa mengenali kebutuhan pelanggan secara lebih akurat. Tapi, teknologi saja tidak cukup. Budaya pelayanan harus berubah: lebih proaktif, lebih personal, lebih transparan. Kepercayaan nasabah bukan hanya dibangun lewat klaim yang cepat, tetapi juga lewat komunikasi yang jujur dan solusi yang relevan.

Hubungan dengan pelanggan juga tak boleh berhenti di meja transaksi. Membangun loyalitas berarti terus hadir dalam perjalanan mereka. Menawarkan informasi, memberikan edukasi, dan mendengarkan kebutuhan yang terus berkembang.

Pada akhirnya, transformasi ini bukan hanya untuk memenangkan persaingan, tetapi untuk memastikan bahwa setiap nasabah merasa aman, nyaman, dan dihargai. Sebab, di dunia asuransi, kepercayaan adalah mata uang paling berharga.

# Menghapus Kertas, Mengakselerasi Digitalisasi: PertaLife Insurance Luncurkan PLI-Office

Selebar kertas, bagi sebagian orang, mungkin hanya medium tulis-menulis. Namun, bagi perusahaan asuransi dengan ribuan dokumen yang bergerak setiap harinya, kertas adalah representasi dari efisiensi, keamanan, dan ketertiban administrasi. Kini, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) memilih untuk meninggalkan ketergantungan pada kertas dan beralih ke sistem digital yang lebih modern dan terkendali.

Adalah PLI-Office, sistem Tata Naskah Dinas Elektronik yang resmi diluncurkan sebagai bagian dari transformasi digital PertaLife Insurance. Sistem ini dirancang untuk menggantikan proses surat-menyurat manual dengan solusi elektronik yang lebih efisien, aman, dan transparan.

## Langkah Strategis Menuju Efisiensi Digital

Sejak 18 September 2024, PertaLife Insurance menggandeng PT Integra Teknologi Solusi, perusahaan teknologi yang dikenal dengan pengembangan sistem persuratan digital. Kolaborasi ini menghadirkan sebuah ekosistem administrasi Tata Naskah Dinas Elektronik berbasis *web* dan *mobile*, yang memungkinkan akses dokumen Tata Naskah Dinas Elektronik secara *real-time*, kapan pun dan di mana pun.

“Sistem ini bukan hanya soal kecepatan dan efisiensi dalam administrasi, tetapi juga bagian dari upaya perusahaan untuk menjadi lebih inovatif dan progresif,” ujar Hanindio W. Hadi, Direktur Utama PertaLife Insurance.

Lebih dari sekadar digitalisasi dokumen, PLI-Office mengusung konsep keamanan berlapis dengan kontrol akses ketat. Setiap dokumen dapat ditelusuri perubahannya, dipantau status persetujuannya, dan diaudit tanpa harus mengobrak-abrik tumpukan berkas. Dengan sistem ini, perusahaan juga turut berkontribusi dalam mengurangi jejak karbon melalui konsep *paperless office*.

### Transformasi Digital yang Terukur

Dalam pelaksanaannya, PLI-Office menawarkan berbagai manfaat strategis:

- Efisiensi dan kecepatan dalam proses administrasi surat-menyurat.
- Reduksi penggunaan kertas, selaras dengan kebijakan *go green*.
- Keamanan data yang lebih baik, dengan regulasi kearsipan yang ketat.
- *Tracking* dan *monitoring* dokumen yang lebih transparan dan *real-time*.
- Mendorong budaya digital di seluruh lini PertaLife Insurance.

Sebagai bagian dari implementasi sistem ini, perusahaan juga melakukan sosialisasi intensif dan pelatihan bagi seluruh karyawan. Tim Corporate Secretary (Corsec) dan Tim IT bertugas memastikan transisi berjalan mulus tanpa mengganggu produktivitas.

“PLI-Office adalah bagian dari strategi besar kami untuk menciptakan lingkungan kerja yang lebih modern dan inovatif. Kami ingin seluruh proses administrasi berjalan lebih cepat, lebih aman, dan lebih mudah diaudit,” ungkap Jhoniansyah Pura, VP IT & Digitalization PertaLife Insurance.

### Menatap Masa Depan Digital

Tak sekadar mengubah sistem kerja, implementasi PLI-Office juga membawa perubahan pola pikir di lingkungan PertaLife Insurance. Transisi dari sistem manual ke digital membutuhkan komitmen, bukan hanya dari sisi teknologi, tetapi juga dari kesiapan karyawan untuk beradaptasi.

“Sebagai bagian dari transformasi digital PertaLife Insurance, kami bangga dengan implementasi PLI-Office ini. Ini adalah langkah besar menuju efisiensi yang lebih tinggi, transparansi yang lebih baik, dan operasional yang lebih hijau,” tegas Ratih Triutami Wijayanti, Corporate Communication PertaLife Insurance.

Dengan sistem yang semakin tertata dan proses yang semakin efisien, PertaLife Insurance membuktikan bahwa transformasi digital bukan sekadar wacana. Kini, perjalanan dokumen di perusahaan ini tak lagi melibatkan tumpukan kertas yang mudah tercecer, melainkan hanya dalam genggaman.



# AKTUARIS DI ERA DIGITAL Berevolusi atau Punah ?



■ **Joko Suwaryo**  
Appointed Actuary  
PT Perta Life Insurance

**D**i era digital, profesi apa pun bisa terancam punah. Tak terkecuali aktuaris, yang selama ini dikenal sebagai otak di balik perhitungan risiko dan skema keuangan. Kecerdasan buatan dan otomatisasi mulai mengambil alih tugas-tugas rutin mereka. Pertanyaannya, apakah aktuaris akan sekadar jadi korban disrupsi, atau justru naik kelas menjadi pengambil keputusan strategis?

## Matematika vs. Mesin

Dulu, aktuaris mengandalkan data historis dan model statistik untuk memprediksi risiko. Kini, data datang dalam volume besar, dari berbagai sumber, dalam bentuk yang lebih kompleks. Tak lagi sekadar angka di tabel, tetapi pola yang harus ditafsirkan dari data *real-time* dan variabel yang terus berubah.

Di sinilah AI dan *machine learning* mengambil peran. Dengan kemampuan memproses jutaan data dalam hitungan detik, algoritma bisa menyusun model prediktif dengan akurasi yang nyaris sempurna. Risiko klaim asuransi? Dapat dihitung dalam sekali klik. Proyeksi harapan hidup? Bisa diprediksi dengan analitik yang lebih canggih.

Tapi teknologi, secerdas apa pun, tetap butuh manusia yang bisa membaca konteks. AI hanya sebaik data yang diberikan kepadanya. Keputusan strategis tetap memerlukan naluri dan pemahaman aktuaris. Bedanya, peran mereka kini bukan sekadar menghitung, melainkan menafsirkan. Dari ahli angka, menjadi pengambil keputusan berbasis data.

## Kolaborasi adalah Kunci

Batas antara profesi aktuaris dan *data scientist* semakin kabur. Jika dulu aktuaris bekerja sendiri dengan tabel-tabelnya, kini mereka harus bahu-membahu dengan tim teknologi. Aktuaris memahami risiko dan regulasi, sementara *data scientist* membawa keahlian dalam *big data* dan *machine learning*.

Tanpa kolaborasi ini, aktuaris bisa tertinggal. Perusahaan asuransi dan lembaga keuangan sudah mulai bergeser ke model berbasis teknologi. *Big data* dan analitik prediktif kini menjadi landasan utama pengambilan keputusan bisnis. Aktuaris yang hanya mengandalkan metode konvensional perlahan akan tergeser oleh mereka yang bisa memadukan analitik keuangan dengan kecanggihan teknologi.

Maka, tantangan bagi para aktuaris bukan sekadar belajar bahasa pemrograman seperti Python atau R. Mereka harus siap beradaptasi dengan ekosistem digital yang semakin kompleks. Tak cukup hanya pintar berhitung kemampuan komunikasi, berpikir strategis, dan memahami teknologi menjadi kunci agar tetap relevan.

### Evolusi atau Kepunahan?

Pendidikan aktuaria juga tak bisa tinggal diam. Kurikulum harus segera beradaptasi dengan memasukkan *big data*, AI, dan *cloud computing* sebagai mata kuliah wajib. Jika tidak, lulusan baru akan sulit bersaing di industri yang semakin terdigi-talisasi.

Disrupsi digital bukan sekadar ancaman, melainkan tantangan yang harus dijawab. Aktuaris yang mampu beradaptasi akan menemukan peran baru yang lebih strategis dan bernilai tinggi. Sebaliknya, yang menolak berubah, akan pelan-pelan tergilas oleh mesin.

Jadi, apakah aktuaris akan berevolusi atau punah? Jawabannya ada di tangan mereka sendiri.





# Menata Masa Pensiun di tengah Ketidakpastian

**M**empersiapkan hari tua bukan sekadar perkara menabung, tetapi juga seni mengelola risiko di tengah ekonomi yang terus berubah. Ketidakpastian global, inflasi yang tak terduga, serta gejolak pasar keuangan menjadi tantangan nyata bagi siapa pun yang ingin menikmati masa pensiun dengan tenang.

Kesiapan pensiun bergantung pada sejauh mana seseorang merencanakan keuangannya sejak dini. Semakin awal seseorang mulai menabung dan berinvestasi, semakin besar peluang dana pensiun untuk tumbuh secara optimal. Selain itu, mengurangi utang, memiliki perlindungan asuransi, dan memilih instrumen investasi yang tepat dapat menjadi strategi yang efektif dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Tantangan dalam menyiapkan pensiun tidak hanya datang dari faktor eksternal seperti inflasi atau perubahan kebijakan pemerintah, tetapi juga dari pola pikir yang masih menganggap pensiun sebagai urusan masa depan yang bisa ditunda. Padahal,

tanpa perencanaan yang matang, risiko kehilangan daya beli di usia lanjut semakin besar.

DH Pension Business & Development & Client Relation PertaLife Insurance, Ika Nurimah, menekankan bahwa kesiapan pensiun harus menjadi perhatian utama bagi setiap individu, termasuk para Perwira PertaLife. Menurutnya, peran aktif dalam memahami dan menyosialisasikan pentingnya perencanaan pensiun kepada nasabah menjadi bagian dari tanggung jawab bersama. “Kami ingin para Perwira PertaLife tidak hanya memahami pentingnya dana pensiun untuk diri sendiri, tetapi juga menjadi agen perubahan yang mengajak nasabah lebih peduli terhadap masa depan finansial mereka,” ujarnya.

Investasi yang terdiversifikasi menjadi salah satu cara untuk mengurangi risiko keuangan di masa pensiun. Dengan menyebar investasi ke berbagai aset seperti saham, obligasi, emas, dan properti, seseorang dapat menjaga kestabilan keuangannya meskipun satu instrumen

mengalami penurunan nilai. Selain itu, perubahan pola pikir dalam mengelola keuangan juga diperlukan. Menjadikan tabungan pensiun sebagai prioritas utama, bukan sekadar menyisihkan dana dari sisa pengeluaran, menjadi kebiasaan yang perlu dibangun sejak dini.

Perusahaan juga memiliki peran penting dalam membantu karyawan menyiapkan masa pensiun dengan memberikan insentif dana pensiun, edukasi keuangan, serta opsi investasi yang lebih fleksibel. Hal ini tidak hanya memberikan manfaat bagi karyawan, tetapi juga membantu perusahaan dalam menciptakan lingkungan kerja yang lebih stabil dan produktif.

Di era digital, kemajuan teknologi semakin memudahkan individu dalam merencanakan

pensiun. Berbagai platform keuangan menawarkan layanan perencanaan otomatis, analisis investasi berbasis data, hingga aplikasi yang membantu pengelolaan keuangan secara lebih cermat. Kemudahan akses terhadap informasi dan simulasi keuangan memungkinkan

individu untuk mengambil keputusan yang lebih terarah dalam menyiapkan masa depannya.

Masa pensiun yang tenang tidak datang dengan sendirinya. Ia harus direncanakan dengan matang, disertai pemahaman yang baik tentang bagaimana ekonomi bekerja. Dengan strategi yang tepat dan kebiasaan finansial yang sehat, masa tua bisa menjadi babak baru yang lebih nyaman, tanpa dihantui ketidakpastian.





PUBLIC  
RELATIONS  
INDONESIA  
AWARDS  
2025



Inspirasi PR untuk  
Indonesia Maju

## “Dua Penghargaan, Satu Komitmen: PertaLife Insurance Bersinar di PR INDONESIA Awards 2025”

**A**da kebanggaan tersendiri bagi PertaLife Insurance di penghujung Februari 2025. Perusahaan asuransi ini membawa pulang dua penghargaan bergengsi dalam ajang The 10th PR INDONESIA Awards yang digelar di Graha Pos Indonesia, Bandung. Dua trofi itu bukan sekadar simbol keberhasilan, tapi bukti nyata bagaimana komunikasi yang kuat bisa menjadi motor penggerak perusahaan.

PertaLife Insurance meraih penghargaan dalam dua kategori: Owned Media dan Program PR. Masing-masing mencerminkan strategi komunikasi perusahaan yang tak sekadar berbicara, tapi juga mendengar, mengedukasi, dan berdampak langsung pada masyarakat.

### POTRET, Media Internal yang Bersuara

Dalam kategori Owned Media, penghargaan diberikan untuk POTRET, *e-magazine* internal PertaLife Insurance.

Jangan bayangkan ini sekadar buletin perusahaan yang berisi serangkaian pencapaian korporat dalam bahasa kaku. POTRET lebih dari itu.

Sejak pertama kali diterbitkan, POTRET hadir sebagai media yang menghubungkan Perwira PertaLife (sebutan untuk karyawan PertaLife Insurance) dengan perusahaan, nasabah, dan mitra bisnis. Majalah digital ini tak hanya menyajikan informasi industri asuransi dan kebijakan terbaru, tetapi juga berbicara tentang inovasi produk, perkembangan bisnis, hingga edukasi literasi keuangan.

Dengan desain modern dan konten yang dikemas menarik, POTRET membuktikan bahwa komunikasi internal bukan sekadar kewajiban, melainkan strategi membangun kebersamaan dan visi bersama. Di edisi ke-40 yang terbit Maret 2025, penghargaan ini menjadi hadiah manis bagi perjalanan panjangnya.



### Mengubah Sampah Jadi Berkah

Di kategori Program PR, PertaLife Insurance meraih penghargaan untuk program *Corporate Social Responsibility (CSR)* bertajuk Mengubah Sampah Menjadi Berkah. Program ini membawa konsep Eco Enzyme, mengolah limbah organik menjadi pupuk alami yang bermanfaat bagi pertanian.

Bertempat di Banjar Kulibul Kangin, Kuta Utara, Kabupaten Badung, Bali, inisiatif ini tidak hanya menyelesaikan masalah sampah, tetapi juga membuka peluang bagi petani lokal untuk meningkatkan produktivitas mereka. Dengan mengandalkan limbah rumah tangga dan organik lainnya, program ini membantu mengurangi dampak lingkungan sekaligus mendorong pertanian berkelanjutan.

Di tengah arus bisnis yang sering kali hanya fokus pada angka keuntungan, penghargaan ini menjadi pengingat bahwa keberlanjutan dan tanggung jawab sosial adalah bagian dari nilai perusahaan yang sesungguhnya.

### Lebih dari Sekadar Penghargaan

Memenangkan dua penghargaan dalam ajang prestisius seperti PR INDONESIA Awards tentu membanggakan. Namun, bagi PertaLife Insurance, ini bukan sekadar soal trofi atau gelar. Penghargaan ini adalah validasi bahwa strategi komunikasi yang baik mampu membawa dampak luas baik bagi internal perusahaan maupun masyarakat.

Di tengah industri yang kian kompetitif, PertaLife Insurance membuktikan bahwa asuransi bukan hanya soal polis dan klaim, tetapi juga soal membangun koneksi, memberikan edukasi, dan berkontribusi bagi lingkungan.

Dua penghargaan ini mungkin menjadi pencapaian hari ini, tetapi bagi PertaLife Insurance, cerita ini baru saja dimulai.



## PertaLife Insurance Gelar Buka Bersama dan Santunan Anak Yatim Piatu, Pererat Kebersamaan di Bulan Ramadan

**Jakarta, 7 Maret 2025** – Dalam rangka mempererat hubungan internal dan berbagi kebahagiaan di bulan Ramadan, PertaLife Insurance menggelar acara Buka Bersama Perwira PertaLife diikuti dengan pemberian santunan kepada anak yatim piatu yang diselenggarakan pada Jumat, 7 Maret 2025 di Ballroom PertaLife Insurance lantai 12, Gedung Tamansari Parama. Acara ini dihadiri oleh seluruh jajaran Direksi dan Perwira PertaLife.

Santunan diberikan kepada anak-anak yatim piatu dari Yayasan Yatim Kayu Manis, Matraman, Jakarta Timur. Turut hadir Ustad Ustadz Erick Yusuf yang memberikan kajian bagi Perwira PertaLife dengan tema "3G (Ghibah Gossip Gunjing)".

Tema ini diangkat untuk memberikan pemahaman kepada Perwira PertaLife tentang dampak negatif dari ghibah, gossip, dan gunjing dalam lingkungan kerja, yang dapat merusak hubungan antar rekan kerja dan menciptakan suasana kerja yang tidak sehat. Tentunya dengan menjaga etika dan profesionalisme di lingkungan kerja, akan mendorong Perwira PertaLife untuk menjaga etika dan profesionalisme di tempat kerja dengan menghindari pembicaraan yang tidak konstruktif dan fokus pada komunikasi yang positif.

Acara ini juga menjadi momentum penting dalam menghadapi tantangan tahun ini, terutama terkait dengan kondisi yang sedang dihadapi oleh Pertamina Group. PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus beradaptasi dan memberikan solusi terbaik bagi nasabah, sembari memastikan stabilitas dan keberlanjutan perusahaan di tengah dinamika pasar dan perubahan regulasi. Diadakan doa bersama untuk diberikan kemudahan dan kelancaran dalam segala hal, terutama tantangan dan dinamika yang sedang dialami oleh Pertamina Group saat ini.

## Berita Pilihan

PertaLife Insurance akan terus berfokus pada inovasi produk, pelayanan terbaik, serta pemberdayaan masyarakat melalui berbagai program tanggung jawab sosial perusahaan, seperti yang tercermin dalam kegiatan santunan anak yatim piatu, yang menunjukkan komitmen perusahaan terhadap kepedulian sosial.

Dengan semangat kebersamaan dan tekad yang kuat, PertaLife Insurance siap menghadapinya tahun penuh tantangan ini dengan penuh optimisme, untuk memberikan yang terbaik.



# Sinergi One Pertamina PertaLife Insurance Turun Tangan, Bantu Korban Banjir di Bekasi



Hujan deras yang mengguyur wilayah Bekasi dan sekitarnya awal Maret lalu memicu banjir di sejumlah titik. Menanggapi situasi ini, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) bersama Pertamina Peduli langsung turun ke lapangan pada 5 Maret 2025. Misi mereka jelas: memastikan warga terdampak mendapatkan bantuan yang cepat dan tepat, mulai dari layanan kesehatan hingga kebutuhan darurat lainnya.

Di bawah payung sinergi ONE Pertamina, Pertamina Peduli mengerahkan tim relawan untuk mendistribusikan obat-obatan serta memberikan layanan pemeriksaan kesehatan bagi warga. Tak hanya itu, tenaga medis dari PT Pertamina Bina Medika IHC (IHC) juga diterjunkan guna memastikan penanganan medis berjalan optimal.

Sebagai wujud kepedulian perusahaan terhadap masyarakat dan lingkungan, PertaLife Insurance dan IHC menyediakan layanan kesehatan gratis, termasuk pemeriksaan dan pemberian obat-obatan bagi korban banjir. Bantuan ini diserahkan secara simbolis di Posko Tanggap Darurat yang berlokasi di Balai Patriot, Kantor Wali Kota Bekasi.

Pertamina Peduli, sebagai program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) PT Pertamina (Persero), memang dirancang untuk sigap dalam situasi darurat. Program ini tak hanya berfokus pada bantuan kebencanaan, tetapi juga pada sektor pendidikan, kesehatan, lingkungan, pemberdayaan ekonomi, hingga kebudayaan.



Dengan kehadiran tim medis, ambulans, serta bantuan logistik dari PertaLife Insurance dan IHC, diharapkan masyarakat terdampak bisa segera bangkit dari bencana ini. Sinergi ONE Pertamina lewat Pertamina Peduli menjadi bukti bahwa perusahaan tak hanya berorientasi bisnis, tetapi juga hadir di tengah masyarakat saat dibutuhkan.

Ke depan, PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus aktif dalam program kemanusiaan. Kolaborasi dengan berbagai pihak yang memiliki kepedulian yang sama akan terus diperkuat, memastikan bahwa bantuan yang diberikan benar-benar berdampak bagi mereka yang membutuhkan.

# Bakti PertaLife Insurance: Kepedulian Nyata untuk Anak Berkebutuhan Khusus



**K**epedulian tak cukup sekadar kata. PT PertaLife Insurance (PertaLife Insurance) kembali menunjukkan komitmennya dengan turun langsung ke Yayasan Pembinaan Anak Cacat (YPAC) Pangkalpinang, Bangka Belitung.

Ini bukan kunjungan seremonial belaka. PertaLife Insurance ingin memastikan anak-anak di YPAC mendapatkan pendidikan yang layak dan kesempatan yang setara. Perusahaan asuransi jiwa ini ingin mereka tumbuh dengan percaya diri, tanpa batasan yang menghalangi mimpi.

Jajaran Dewan Komisaris, Direksi, beberapa Vice President, serta perwakilan Perwira PertaLife hadir dalam kegiatan ini. Mereka disambut oleh pengurus dan para guru YPAC yang setiap hari berjuang demi

masa depan anak-anak berkebutuhan khusus.

Sebagai bagian dari program sosialnya, PertaLife Insurance menyalurkan donasi untuk mendukung operasional yayasan. Bantuan ini diharapkan bisa meringankan tugas para pendidik dalam memberikan layanan terbaik bagi anak-anak di sana. Inisiatif ini juga sejalan dengan komitmen perusahaan dalam mewujudkan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), terutama di bidang pendidikan inklusif yang merata bagi semua.

Bagi PertaLife Insurance, kegiatan ini lebih dari sekadar pemenuhan tanggung jawab sosial perusahaan. Ini adalah langkah nyata untuk menciptakan dampak positif bagi masyarakat. Lewat program ini, PertaLife ingin membuka lebih banyak peluang bagi anak-anak

berkebutuhan khusus agar mereka bisa meraih masa depan yang lebih baik.

Tak hanya kali ini, PertaLife Insurance telah merancang berbagai program sosial yang berfokus pada empat pilar utama: Pemberdayaan Masyarakat (Ekonomi), Lingkungan Hidup, Kesehatan, dan Pendidikan. Semuanya bagian dari upaya perusahaan untuk mendukung pembangunan berkelanjutan dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Indonesia.

Dukungan bagi YPAC Pangkalpinang adalah satu langkah kecil dalam perjalanan panjang menuju Indonesia yang lebih inklusif. Sebab, setiap anak dengan segala keunikannya berhak mendapatkan kesempatan yang sama untuk berkembang dan meraih cita-cita.



# Menghitung Risiko, Mengubah Strategi



■ Luisa Shaan Aretha

**D**i era digital, data melimpah ruah. Tapi tanpa analisis yang tajam, data hanya sekadar angka. Peran aktuaris kini lebih strategis: bukan hanya menghitung premi asuransi, tapi juga membantu bisnis mengambil keputusan berbasis risiko.

“Misalnya, perusahaan ingin meluncurkan produk baru. Kami menganalisis apakah ada risiko yang perlu diantisipasi dan bagaimana cara mengelolanya,” ujar Luisa.

Baginya, profesi ini bukan tentang duduk diam di balik layar, tapi tentang memahami bisnis dan menerjemahkan angka menjadi strategi.

“Aktuaris harus bisa berkomunikasi dengan manajemen dan menjelaskan risiko dengan bahasa yang mudah dipahami,” katanya.

### **Mengabdikan di PertaLife Insurance: Menjaga Keberlanjutan, Membangun Kepercayaan**

Sejak bergabung dengan PertaLife Insurance, Luisa semakin memahami bagaimana peran aktuaris bukan hanya tentang angka, tapi juga kepercayaan. Di industri asuransi, ketepatan dalam menghitung risiko berarti menjaga stabilitas keuangan perusahaan dan melindungi masa depan nasabah.

“Di PertaLife Insurance, saya tidak hanya bekerja dengan data, tapi juga berkontribusi dalam menciptakan produk perlindungan finansial yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan masyarakat,” ujarnya. “Ini tentang memastikan setiap keputusan yang diambil perusahaan didasarkan pada analisis yang matang, sehingga bisa terus bertumbuh dan memberikan manfaat jangka panjang.”

Bagi Luisa, dunia penuh ketidakpastian. Tapi di situlah tantangannya.

“Kalau kamu suka berpikir kritis dan ingin pekerjaan yang berdampak besar, Aktuaris adalah pilihan yang menarik,” katanya.

Karena bagi Luisa, angka bukan hanya untuk dihitung tapi untuk membangun masa depan yang lebih pasti.



## Buka Bersama PertaLife Insurance: Lebih dari Sekadar Kebersamaan

Sore itu, suasana di lantai 12 Gedung Tamansari Parama berbeda dari biasanya. Ballroom PertaLife Insurance dipenuhi wajah-wajah yang sumringah. Para Direksi, Dewan Komisaris, dan Perwira PertaLife berkumpul, bukan untuk rapat atau bahasan bisnis, melainkan untuk satu momen yang lebih hangat: Buka Bersama.

Bulan Ramadan memang selalu menghadirkan ruang bagi kebersamaan. Tak sekadar berbagi hidangan, acara ini juga menjadi momen berbagi rasa syukur. Lebih dari itu, ada satu agenda khusus: perpisahan dengan Agung N. Soedibyo atau yang akrab disapa Pak Ook, yang mengakhiri masa tugasnya sebagai Komisaris Independen PertaLife Insurance.

Dalam sambutannya, Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi, menyampaikan apresiasi atas kontribusi Pak Ook selama ini. "Sebegitu besarnya dedikasi beliau untuk kepentingan PertaLife Insurance, semoga Bapak sehat selalu dan kami berharap Bapak masih bisa mendukung kita," ujarnya.



Pak Ook sendiri tampak tenang. Dalam pidato perpisahannya, ia berbicara bukan hanya sebagai mantan komisar, tetapi sebagai bagian dari keluarga besar PertaLife Insurance. "Saya selalu mengatakan bahwa saya jatuh cinta sama PertaLife Insurance. Ini adalah keluarga besar yang berbahagia, dan selalu menciptakan *profit*," ucapnya, disambut tepuk tangan hadirin.

Namun, kebersamaan di bulan Ramadan tak hanya soal internal perusahaan. Ada kepedulian yang lebih luas. Sebelum waktu berbuka tiba, PertaLife Insurance menyerahkan santunan kepada anak-anak yatim piatu dari Yayasan Yatim Kayu Manis, Matraman. Sebuah pengingat bahwa keberkahan Ramadan juga datang dari berbagi.



Sebagai bagian dari acara, Ustaz Erick Yusuf membawakan kajian bertema "3G (Ghibah, Gossip, Gunjing)". Pesannya tegas: menjaga etika dan profesionalisme adalah kunci membangun lingkungan kerja yang harmonis. "Hindari pembicaraan yang tidak membangun. Komunikasi yang positif jauh lebih berharga," ujarnya.

Menjelang akhir acara, suasana menjadi lebih reflektif. Hanindio tak menutup mata terhadap tantangan yang dihadapi, baik oleh PertaLife Insurance maupun oleh pemegang sahamnya. "Pertamina dan PT Timah Tbk, yang menjadi pemegang saham kita juga



## Galeri Foto

situasinya sedang kurang kondusif,” katanya. Namun, ia tetap optimistis. Ramadan adalah bulan doa, dan bersama-sama, tantangan bisa dihadapi.

Buka Bersama tahun ini bukan sekadar ritual tahunan. Di balik hidangan dan obrolan ringan, ada pesan yang lebih dalam: kebersamaan harus selalu dijaga, kepedulian tak boleh surut, dan profesionalisme tetap menjadi pegangan. Ramadan boleh berlalu, tetapi semangatnya harus terus menyala.



# Menjaga Stamina Setelah Ramadan: Sehat Itu Lanjut Terus!

Ramadan usai, tapi bukan berarti pola hidup sehat ikut berhenti. Selama sebulan penuh, tubuh sudah menyesuaikan diri dengan jadwal makan dan tidur yang berbeda. Sekarang tantangannya adalah kembali ke ritme normal tanpa bikin badan kaget. Jadi, gimana caranya biar tetap sehat dan bugar setelah puasa?

### 1. Makan Lagi dengan Pola Teratur

Selama puasa, perut terbiasa makan hanya saat sahur dan berbuka. Sekarang, waktunya kembali ke pola tiga kali sehari. Tapi jangan langsung kalap! Mulai dengan porsi kecil dan pilih makanan yang kaya serat biar pencernaan tetap nyaman.

### 2. Jangan Lupa Minum Air

Saat puasa, tubuh menyesuaikan diri dengan asupan cairan yang terbatas. Setelahnya, penting banget buat kembali minum cukup air minimal delapan gelas sehari. Kurangi minuman manis atau bersoda yang justru bikin tubuh cepat lemas.

### 3. Mulai Lagi Aktivitas Fisik

Sebulan puasa sering jadi alasan buat skip olahraga. Sekarang saatnya mulai lagi! Enggak perlu langsung yang berat, cukup jalan kaki, yoga, atau bersepeda dulu. Kalau sebelumnya terbiasa olahraga malam, coba pindahkan ke pagi atau sore biar lebih segar.

### 4. Atur Ulang Pola Tidur

Tidur yang berantakan selama Ramadan bisa bikin tubuh gampang lelah. Kembalikan jam tidur ke yang ideal, sekitar 6-8 jam per malam. Kurangi begadang, apalagi kalau cuma buat *scroll* media sosial tanpa tujuan jelas.

### 5. Jangan Kalap Saat Lebaran

Makanan Lebaran memang menggoda tapi tetap perlu dikontrol. Enggak ada salahnya mencicipi, asal porsinya pas dan diimbangi dengan sayur serta buah. Jangan sampai perut yang sudah terbiasa teratur malah kaget dan bikin badan jadi lesu.

Sehat setelah Ramadan itu soal meneruskan kebiasaan baik, bukan kembali ke pola lama yang bikin tubuh cepat drop. Jadi, yuk lanjutkan gaya hidup sehat, biar badan tetap bugar sepanjang tahun!

# Seolah

## Bakery & Cookies

### Kue Kekinian, Rasa Istimewa



**Mohammad Iqbal Ihsanul Harfandi**  
IT & Digitalization

Memulai usaha sendiri selalu terdengar menarik. Tapi berapa banyak yang benar-benar berani melangkah? Salah satu Perwira PertaLife membuktikan bahwa dengan strategi cerdas dan tekad kuat, bisnis kecil bisa tumbuh besar.

Seolah Bakery & Cookies lahir dari keinginan sederhana: memiliki usaha sampingan (*side hustle*) dan mempersiapkan masa pensiun dengan lebih matang. Peluang itu ditemukan di lingkungan kantor sendiri. Minimnya karyawan yang menjual *bakery* dan *cookies* menjadi celah yang tak dibiarkan begitu saja.

## Dari Hobi Jadi Bisnis Berkelanjutan

Tak ada usaha yang tanpa tantangan. Yang pertama tentu saja keberanian untuk memulai. Ditambah lagi, keterampilan baking yang masih perlu diasah. Tapi, seperti adonan yang butuh waktu untuk mengembang sempurna, bisnis ini juga bertumbuh dengan disiplin dan kerja keras.

Sang pemilik tak berhenti belajar. *Workshop baking*, seminar, dan sesi *cooking class* dijajah demi meningkatkan kualitas produk. Umpan balik pelanggan tak dibiarkan menguap begitu saja namun setiap masukan diolah menjadi inovasi.

Hasilnya? Sekolah-sekolah kini menjadi pelanggan setia. Mereka rutin memesan dalam jumlah besar untuk acara-acara khusus. Ditambah lagi pelanggan individu yang terus kembali karena jatuh hati pada rasanya.

## Strategi Jitu: Rasa, Relasi, dan Digitalisasi

Apa yang membuat Seolah Bakery & Cookies berbeda dari toko kue lain? Jawabannya ada di tiga hal: rasa yang istimewa, bahan berkualitas, dan harga bersahabat.

Dari segi pemasaran, UMKM ini tak hanya mengandalkan pemasaran konvensional. Ada dua strategi utama yang diterapkan:

- *Reseller* Perorangan – Menyasar orang tua murid, saudara, dan relasi dekat sebagai jaringan distribusi
- *Pre-Order* di Kantor – Menjaga produk tetap segar dengan sistem pesanan, memastikan setiap kue sampai ke tangan pelanggan dalam kondisi terbaik.

Tak berhenti di situ, teknologi pun mulai dirangkul. Marketplace seperti Tokopedia dimanfaatkan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

# Rekomendasi



## Mendukung UMKM, Mendukung Sesama

Seolah Bakery & Cookies adalah bukti bahwa bisnis kecil bisa berkembang dengan strategi yang tepat. Bagi Perwira PertaLife yang ingin mencicipi atau sekadar mendukung usaha rekan sendiri, pemesanan bisa dilakukan melalui:

WhatsApp: 081286879845

Instagram: @seolah\_bakery.id

Tokopedia: Seolah Bakery & Cookies

## Dukung UMKM Perwira PertaLife

Siapa tahu, dari sekadar camilan, lahir inspirasi untuk memulai usaha sendiri.



## OJK Dorong Perluasan Asuransi untuk Segmen Productive Poor

Bisnis.com, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendorong pengembangan asuransi bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang produktif (productive poor) seperti petani, peternak, dan nelayan. Selain itu, otoritas juga mendukung pembiayaan berkelanjutan (green and blue business), termasuk asuransi untuk panel tenaga surya dan terumbu karang, serta penempatan investasi pada instrumen berkelanjutan.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (KE PPDP) OJK Ogi Prastomiyono mengungkapkan, salah satu fokus utama regulator adalah mengoptimalkan peran asuransi di segmen mikro dan productive poor. OJK telah terlibat dalam berbagai task force bersama pemerintah guna memperluas cakupan perlindungan bagi petani, peternak, dan nelayan.

“Salah satu hasil kajian yang dilakukan OJK adalah pentingnya literasi bagi masyarakat atas pentingnya asuransi untuk usaha mikro yang dilakukan. Hal ini juga memerlukan insentif dan skema subsidi agar asuransi untuk segmen ini dapat lebih luas. Bukan hanya asuransi, perusahaan penjaminan juga telah siap untuk mendukung perluasan peran untuk mendukung usaha produktif dari program KUR,” kata Ogi dalam jawaban tertulisnya dikutip Jumat (14/3/2025).

<https://finansial.bisnis.com/read/20250314/215/1861414/ojk-dorong-perluasan-asuransi-untuk-segmen-productive-poor>

## Berkat Revisi Harga Premi, Asuransi Kesehatan Berhasil Tekan Klaim

Jakarta, CNBC Indonesia - Rasio klaim asuransi kesehatan tercatat mengalami penurunan menjadi 71,2% di tahun 2024 dari 97,5% di tahun 2023. Hal ini sebagai efek dari manajemen risiko dari perusahaan asuransi yang banyak melakukan repricing pada tahun 2024.

Selain faktor repricing, Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan dan Dana Pensiun (KE PPDP) Ogi Prastomiyono mengatakan, penurunan klaim asuransi kesehatan ini juga berjalan seiring dengan perbaikan tata kelola maupun penyesuaian fitur asuransi kesehatan yang banyak didominasi oleh asuransi kesehatan yang bersifat as charged.

Terkait dengan inflasi medis, terjadi tren kenaikan inflasi medis di Indonesia yang bahkan lebih tinggi dibandingkan inflasi umum. Di tahun 2024: inflasi umum 3%, Inflasi Medis 10,1% dan jika melihat trend global, pada tahun 2024 inflasi medis secara global ada di kisaran 6,5% dimana inflasi medis di Indonesia juga lebih tinggi dibandingkan inflasi medis global.

“Oleh karena itu dalam rangka memperbaiki tata kelola dan proses underwriting yang lebih baik pada produk asuransi kesehatan, OJK berencana menerbitkan RSEOJK Asuransi Kesehatan yang salah satunya mengatur mengenai adanya Medical Advisory Board (MAB),” ungkap Ogi dalam jawaban tertulis, dikutip Jumat, (14/3/2025).

<https://www.cnbcindonesia.com/market/20250314165149-17-618767/berkat-revisi-harga-premi-asuransi-kesehatan-berhasil-tekan-klaim>