

Membangun keunggulan bersaing PT. ASKRINDO dalam industri surety & custom bond di Indonesia

Retno Liestyowati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20453675&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRACT

PT Askrindo adalah perusahaan asuransi kerugian dengan produk utamanya asuransi kredit dan mempunyai beberapa produk pendukung yaitu surety & custom bond, asuransi kredit perdagangan, penjaminan L/C dan reasuransi.

Bisnis asuransi kredit mengalami penurunan sejak tahun 1991 dan menurun drastis pada tahun 1994. Penurunan tersebut dikarenakan bank sudah tidak lagi diwajibkan oleh pemerintah untuk mempertanggungkan sebagian besar realisasi kredit programnya. Kontribusi penerimaan premi selama 2 tahun terakhir ini juga masih mengalami penurunan, dan hanya sebagian kecil jenis produk yang potensial menghasilkan premi yaitu sebagian kecil asuransi kredit program, surety & custom bond dan reasuransi.

Karya Akhir ini akan membahas bagaimana perusahaan dapat meningkatkan pendapatan preminya melalui strategi bersaing pada produk yang saat ini menunjukkan peningkatan yang potensial, yaitu Surety & Custom Bond.

Produk ini baru dikembangkan tahun 1996 dan mempunyai karakteristik yang berbeda dengan asuransi kredit, dimana dalam industri surety & custom bond persaingan harga & pelayanan yang memuaskan adalah hal yang sangat penting.

Kondisi eksternal saat ini cukup mendukung perusahaan untuk lebih meningkatkan performance bisnis ini. Berkurangnya kemampuan sejumlah pesaing karena terkena dampak krisis ekonomi dan adanya kekuatan internal perusahaan, telah membuka peluang besar bagi perusahaan untuk lebih memperkuat posisinya dalam industri ini.

Tetapi dalam operasionalnya, bisnis ini masih mengalami hambatan karena kondisi internal perusahaan. Pola kerja produk lama yaitu asuransi kredit masih sangat mempengaruhi operasional bisnis surety & custom bond. Sebagian besar fungsi perusahaan masih berorientasi birokrasi dan belum memahami karakteristik persaingan bisnis surety & custom bond, sehingga proses operasional bisnis ini banyak mengalami hambatan.

"Dengan menganalisa lebih jauh tentang faktor internal perusahaan melalui pendekatan teori the resources based model of above average return

dan menganalisa faktor eksternal perusahaan, maka dapat dipahami bahwa perusahaan mempunyai beberapa kompetensi inti yang memenuhi 4 kriteria utama untuk dapat digunakan sebagai daya saing yang unggul dan berkelanjutan (sustainable competitive advantage) dalam industri surety & custom bond.

Kompetensi inti tersebut adalah kemampuan melakukan analisa pertanggungan kredit dan penjaminan yang unik dan kuat, kemampuan menjalin hubungan bisnis yang unik dengan pelanggan dalam jangka panjang, kemampuan melaksanakan pembedaan produk pada bisnis penjaminan.

Beberapa elemen-elemen kompetensi tersebut berasal dari pengalaman dan kemampuan perusahaan dalam menjalankan bisnis asuransi kredit. Sedangkan pembedaan produk merupakan kompetensi inti yang ada pada produk surety & custom bond. Perusahaan dapat memanfaatkan dan mengkombinasikannya beberapa kompetensi inti untuk pengembangan produk surety & custom bond yang lebih maksimal.

Agar kompetensi inti tersebut dapat dijadikan sebagai sumber daya saing yang unggul & berkelanjutan, maka perusahaan harus dapat mengeksploitasi dan mengkonsentrasikan fungsi-fungsi internal perusahaan untuk mengelola kompetensi inti tersebut. Dengan menerapkan teori the value chain analysis dan teori membangun daya saing melalui strategi fungsional (building competitive advantage through functional/eve/ strategy), diharapkan usaha perusahaan dalam membangun keunggulan bersaing dalam bisnis surety & custom bond dapat tercapai.

Internal organisasi yang memerlukan perubahan dalam metode dan budaya kerjanya diharapkan dapat diatasi dengan pemahaman yang mendalam akan perannya & kerjasama yang kuat oleh fungsi-fungsi yang melaksanakan kegiatan utama, dimana fungsi-fungsi tersebut adalah berbeda dengan fungsi-fungsi utama pada bisnis asuransi kredit.

Untuk lebih mengefektifkan pola kerjasama antar fungsi, maka perusahaan harus menanamkan dan menerapkan kepada fungsi-fungsi internalnya akan pentingnya pemahaman kebutuhan dan keinginan pelanggan yang tinggi, pelaksanaan inovasi yang tinggi dan meningkatkan kualitas kerja serta produk secara maksimal. Semua fungsi diharapkan dapat memahami pentingnya manajemen strategik serta melaksanakan koordinasi kerja yang saling mendukung dengan tujuan mendapatkan pendapatan diatas rata-rata, dengan cara memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan semaksimal mungkin.

Diharapkan operasional bisnis surety & custom bond perusahaan dapat lebih unggul dari pesaing dan bahkan dapat menjadi acuan pola kerja operasional produk lain. Dengan melakukan manajemen strategik terhadap kekuatan internal maka perusahaan diharapkan mampu menghadapi

dinamika persaingan & perubahan lingkungan eksternal dengan cepat.