

**MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN
KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA
CABANG LAMPUNG**

Laporan Akhir

Oleh

MESI SAGITA

2201071007



PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

2025

**MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN
KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA
CABANG LAMPUNG**

Oleh

MESI SAGITA

2201071007

Laporan Akhir

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar

AHLI MADYA (A.Md.) MANAJEMEN PEMASARAN

Pada

Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Lampung



PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

2025

**Judul Laporan Akhir : MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO
DALAM PERLINDUNGAN KERUSAKAN
TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI
INDONESIA CABANG LAMPUNG.**

**Nama Mahasiswa : Mesi Sagita
No. Pokok Mahasiswa : 2201071007
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis**

MENYETUJUI

Pembimbing Laporan Akhir

**Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran**

**Driya Wiryawan, S.E., M.M.
NIP. 197209092005011002**

**Dorothy RH Pandjaitan, S.E., M.Si.
NIP. 198101262008012011**



HALAMAN PENGESAHAN**1. Tim Penguji****Ketua Penguji****: Driya Wiryawan, S.E., M.M****Penguji Utama****: Dr. Yuniarti Fihartini, S.E., M.Si****Sekretaris Penguji****: Nindyia Puspitasari Dalimunthe, S.E., M.Sc****2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis****Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si****NIP 19660621 199003 1 003****Tanggal Lulus Ujian Laporan Akhir : 18 Juni 2025**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mesi Sagita

Npm : 2201071007

Prodi : DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung

Menyatakan bahwa laporan akhir yang berjudul :

**MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN
KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA
CABANG LAMPUNG**

Adalah hasil karya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam laporan akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam rangkaian kalimat atau tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya terdapat melakukan hal tersebut, baik disengaja maupun tidak, dengan demikian saya menarik laporan akhir yang saya ajukan. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain namun mengakui sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia untuk dibatalkan gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas Lampung.

Bandar Lampung, 18 Juni 2025

Yang Memberi Peryataan,



Mesi Sagita

NPM 2201071007

ABSTRAK**MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN
KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA
CABANG LAMPUNG.****OLEH
MESI SAGITA**

Asuransi ultra mikro adalah salah satu produk dari PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung yang dirancang untuk memberikan perlindungan terhadap risiko kerusakan tempat usaha kecil dan mikro, khususnya di wilayah yang rentan terhadap bencana serta kerusakan fisik aset. Masalah dalam penelitian ini adalah apakah pelaksanaan perlindungan asuransi ultra mikro terhadap kerusakan tempat usaha berjalan secara optimal di wilayah Lampung, serta manfaat apa saja yang dirasakan oleh pelaku usaha dari perlindungan tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana asuransi ultra mikro dapat membantu pelaku usaha kecil dan mikro dalam mengurangi risiko kerusakan dan mendukung keberlangsungan usaha mereka. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui studi pustaka, wawancara, dokumentasi, dan observasi secara langsung di wilayah kerja PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan perlindungan asuransi ultra mikro terhadap kerusakan tempat usaha telah berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Selain itu, manfaat yang dirasakan oleh pelaku usaha cukup signifikan, terutama dalam hal memitigasi kerugian akibat kerusakan fisik aset dan menciptakan rasa aman dalam menjalankan kegiatan usaha.

Kata Kunci : Asuransi Ultra Mikro, Perlindungan, Kerusakan Tempat Usaha, Manfaat, PT. BRI Asuransi Indonesia

ABSTRACT**BENEFITS OF ULTRA MICRO INSURANCE IN PROTECTING BUSINESS PREMISES DAMAGE AT PT. BRI ASURANSI INDONESIA, LAMPUNG BRANCH.****BY****MESI SAGITA**

Ultra micro insurance is a product of PT. BRI Asuransi Indonesia, Lampung Branch, designed to provide protection against the risk of damage to small and micro businesses, particularly in areas vulnerable to disasters and physical damage to assets. The research question is whether the implementation of ultra micro insurance protection against damage to business premises is running optimally in the Lampung region, and what benefits business owners experience from this protection. The purpose of this study is to determine the extent to which ultra micro insurance can help small and micro businesses reduce the risk of damage and support their business continuity. This study uses a qualitative descriptive method with data collection techniques through literature review, interviews, documentation, and direct observation in the work area of PT. BRI Asuransi Indonesia, Lampung Branch. The results of this study indicate that the implementation of ultra micro insurance protection against damage to business premises has been carried out in accordance with established procedures. Furthermore, the benefits experienced by business owners are quite significant, particularly in mitigating losses due to physical damage to assets and creating a sense of security in conducting business activities.

Keywords: Ultra Micro Insurance, Protection, Damage to Business Premises, Benefits, PT. BRI Asuransi Indonesia

RIWAYAT HIDUP

Peneliti bernama lengkap Mesi Sagita, dilahirkan di Lampung Barat pada tanggal 27 Maret 2004. Peneliti adalah anak ketiga dari tiga bersaudara dan merupakan putri dari pasangan Bapak Rebuani dan Ibu Samsuriani.

Memulai pendidikan formalnya dari Sekolah Dasar (SD) 2 Way Petai sejak tahun 2010 dan menyelesaikan pendidikan dasar tersebut pada tahun 2016. Setelahnya, melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP) 1 Sumber Jaya sejak tahun 2016 sampai 2019. Kemudian, pada tahun 2019, melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas (SMA) Yp Unila dan berhasil lulus pada tahun 2022.

Pada tahun 2022, peneliti resmi menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran melalui jalur vokasi di Universitas Lampung. Selama menempuh pendidikan di perguruan tinggi, juga aktif mengikuti berbagai kegiatan pendidikan dan pengembangan diri. Salah satu pengalaman penting adalah mengikuti kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) selama kurang lebih dua bulan, yakni dari tanggal 13 Januari sampai 28 Februari 2025, di PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung, yang berlokasi di Jl. Diponegoro No.15, Kupang Teba, Kec. Tlk.Betung Utara, Kota Bandar Lampung.

MOTTO

"Jangan terlalu berharap dari orang lain, tapi berusahalah sebisa mungkin dan berserah kepada Tuhan"

-Bapak Rebuani

“Kerja keras adalah kunci kesuksesan, tetapi kerja keras tanpa doa tidak akan sempurna”

-Ibu Samsuriani

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada ALLAH SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Dengan ketulusan dan kerendahan hati, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Shalawat serta salam teriring semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Ku persembahkan tugas akhir ini

Sebagai tanda cinta dan kasih sayang kepada kedua orang tuaku :

Bapak Rebuani dan Ibu Samsuriani

yang senantiasa selalu mendoakan, mendukung, dan selalu sabar menantikan saya menyelesaikan perkuliahan. Kalian adalah pondasi kekuatan yang membuat saya terus berjuang untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar.

SANWACANA

Dengan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala berkah dan kasih sayang-Nya. Akhirnya peneliti dapat menyelesaikan laporan akhir sebagai syarat untuk meraih gelar ahli madya (A.Md) pada program studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung. Hanya dengan pertolongan dan bimbingan-Nya lah, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA CABANG LAMPUNG”**. Ini bukan hanya sekadar tugas akhir, tapi juga adalah momen berharga yang menguji ketekunan dan semangat peneliti. Oleh karenanya peneliti dengan segala kerendahan hati, peneliti menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si. Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Dr. Ribhan, S.E., M.Si. Selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Dr. Zainur M. Rusdi, S.E., M.Si. Selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
4. Dr. Dorothy RH. Pandjaitan, S.E., M.Si. Selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Universitas Lampung.
5. Bapak Driya Wiryawan, S.E., M.M. Dosen pembimbing lapangan serta Dosen ketua Penguji yang telah memberikan waktu, pengetahuan, bimbingan serta saran dan kritik dalam penyusunan tugas akhir hingga selesai.
6. Dr. Yuniarti Fihartini, S.E., M.Si Selaku Penguji Utama yang telah memberikan waktu, nasihat dan arahannya dalam melengkapi kelengkapan Laporan Akhir.
7. Ibu Nindytia Puspitasari Dalimunthe, S.E., M.Sc. Selaku Serkertaris Penguji yang telah memberikan waktu, nasihat dan arahannya dalam melengkapi kelengkapan Laporan Akhir.
8. Dr. Roslina, S.E., M.Si Selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan motivasi pada masa perkuliahan.

9. Bapak Doni Febriadi A.Md selaku staff Sekretariat DIII Manajemen Pemasaran yang telah membantu memberikan informasi selama menjalani pendidikan di Fakultas.
10. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu berharga. Setiap pertemuan, diskusi, dan bahkan kritik membangun menjadi bagian tak terpisahkan dari pengalaman belajar yang luar biasa.
11. Bapak Wisnu Wardhana, Branch Manager di PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung, yang telah memberikan izin waktu dan tempat bagi penulis untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
12. Mba Siti Fattimah Azzahro, Spv Finance PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung yang telah membimbing, mengarahkan serta mengajari saya pada saat melakukan kegiatan pkL.
13. Kedua kakak perempuanku Nurhayani dan Novitasari selalu memberikan doa, Setiap nasihat dan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan D3..
14. Natasya, Cesil, Andini sahabat terdekat peneliti selama menjalankan perkuliahan.
15. Seluruh teman-teman D3 Manajemen Pemasaran angkatan 2022 terima kasih telah berbagi canda tawa dan saling membantu dalam proses belajar selama kuliah.
16. Almamaterku tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

Demikian yang peneliti sampaikan, semoga ALLAH SWT membalas kebaikan seluruh pihak yang mau membantu dalam menyelesaikan studi ini. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Bandar Lampung, 18 Juni 2025
Peneliti,

Mesi Sagita
NPM 2201071007

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
MOTTO.....	ix
PERSEMBAHAN	x
SANWACANA	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR PUSTAKA	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penulisan	4
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pemasaran	6
2.2 Asuransi	6
2.2.1 Definisi Asuransi Mikro dan Ultra Mikro.....	6
2.3 Risiko Kerusakan Tempat Usaha.....	8
2.3.1 Dampak Risiko Kerusakan Tempat Usaha.....	9
2.4 Manfaat Asuransi Ultra Mikro	9
2.4.1 Manfaat Finansial	10
2.4.2 Manfaat Sosial.....	11
2.4.3 Manfaat Ekonomi Lokal	11
2.5 Produk Asuransi Ultra Mikro	12
2.5.1 Asuransi Ultra Mikro Rumahku	12
2.5.2 Asuransi ultra mikro Tempat usaha	13

2.6 Jenis Kerusakan yang ditanggung oleh Asuransi Ultra Mikro	14
BAB III METODE DAN PROSES PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK..	16
3.1 Desain penelitian	16
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	16
3.2.1 Jenis Data	16
3.2.2 Sumber Data.....	16
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	17
3.4 Objek Kerja Praktik	18
3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik.....	18
3.4.2 Gambaran Umum PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung	18
3.4.2.1 Struktur Organisasi PT.BRI Asuransi Cabang Lampung	18
3.4.2.2 Visi dan Misi PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung	21
3.4.2.3 Bidang Usaha PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung	21
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAAN.....	22
4.1 Manfaat Produk Asuransi Ultra Mikro PT. BRI Asuransi Indonesia	22
4.1.1 Asuransi Produk Rumahku	22
4.1.2 Asuransi Produk Tempat Usaha.....	22
4.1.3 Implikasi dan Kontribusi Produk Asuransi Mikro	23
4.1 Tantangan dan Solusi dalam Pelaksanaan Asuransi Ultra Mikro di.....	24
Lampung	24
4.2.1 Hambatan Asuransi Ultra Mikro	24
4.2.2 Solusi dan Strategi Penanganan	25
4.3 Alur Kerja Asuransi Ultra Mikro.....	26
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	35
KESIMPULAN DAN SARAN.....	35

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.2 Sruktur Organisasi.....	18
---	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produk Asuransi Ultra Mikro	2
Tabel 4.3 Alur Kerja Asuransi Ultra Mikro PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung.....	26
Tabel 4.3 <i>Standar Operating Procsdure</i> (SOP)	26

DAFTAR LAMPIRAN

1. Aplikasi Input Data *Customer Information File* (CIF), *Policy Processing*, dan *Renewal*
2. Struktur Organisasi Perusahaan PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung
3. Dokumentasi Kegiatan Praktik Kerja
4. Produk Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha
5. Logbook

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pelaku usaha mikro dan ultra mikro merupakan bagian penting dari struktur ekonomi nasional, terutama dalam konteks ketahanan ekonomi lokal. Namun demikian, mereka merupakan kelompok yang paling rentan terhadap risiko kerusakan aset fisik seperti kebakaran, bencana alam, maupun kecelakaan teknis lainnya. Di Provinsi Lampung, sebagian besar pelaku usaha mikro menjalankan aktivitasnya di tempat usaha yang bersifat semi permanen, dengan tingkat perlindungan terhadap risiko yang sangat minim. Ketika risiko tersebut terjadi, kerusakan tempat usaha tidak hanya berdampak pada hilangnya aset, tetapi juga secara langsung memutus mata pencaharian dan mengganggu kelangsungan ekonomi rumah tangga. Banyak pelaku usaha tidak memiliki dana darurat atau mekanisme perlindungan yang memadai, sehingga terpaksa menghentikan usahanya secara total saat bencana terjadi. Kondisi ini memperkuat urgensi hadirnya skema perlindungan risiko yang terjangkau dan dapat diakses, salah satunya melalui produk asuransi ultra mikro.

Asuransi ultra mikro merupakan inovasi keuangan yang dirancang khusus untuk kalangan tersebut, dengan pendekatan proteksi sederhana dan biaya rendah. Produk ini menjadi instrumen keuangan yang menjanjikan untuk melindungi pelaku usaha mikro dari risiko kerugian fisik terhadap aset usahanya. PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung sebagai salah satu pelaksana program ini telah meluncurkan produk seperti Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha dan Asuransi Ultra Mikro Rumahku. Namun demikian, sejauh mana efektivitas pelaksanaan produk ini dalam memberikan manfaat nyata bagi pelaku usaha mikro, khususnya di daerah rawan bencana seperti Lampung, masih belum banyak diteliti secara mendalam.

Risiko kerusakan tempat usaha merupakan ancaman yang dapat secara langsung menghentikan operasional pelaku usaha ultra mikro dan berdampak pada keberlangsungan ekonomi rumah tangga. Dalam hal ini, asuransi ultra mikro hadir sebagai solusi yang relevan dan dibutuhkan untuk menjawab tantangan tersebut. Produk ini tidak hanya memberikan santunan finansial saat musibah terjadi, tetapi juga menciptakan rasa aman

dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, penting untuk menelusuri seberapa efektif manfaat perlindungan dari asuransi ultra mikro dalam konteks pencegahan dan pemulihan kerugian akibat kerusakan tempat usaha, terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah di wilayah rawan bencana,

Fakta empiris menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi masih tergolong rendah. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2022, tingkat literasi asuransi masyarakat Indonesia hanya sebesar 19,4%, dan tingkat inklusinya hanya 16,6%. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara kebutuhan terhadap perlindungan risiko dan penggunaan layanan asuransi. Di sisi lain, data dari Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) menunjukkan bahwa pada tahun 2023 terjadi lebih dari 450 kejadian bencana di Provinsi Lampung yang berdampak langsung terhadap pemukiman dan tempat usaha masyarakat. Tingginya potensi kerugian ini menguatkan urgensi pemanfaatan asuransi ultra mikro secara lebih luas.

Menurut Kotler dan Keller (2016:177) Asuransi termasuk dalam kategori produk jasa yang memiliki karakteristik tidak berwujud (*intangible*), namun memiliki nilai proteksi yang sangat tinggi karena mampu menciptakan rasa aman dan mengurangi ketidakpastian finansial. Mereka menyatakan bahwa dalam konteks pemasaran jasa, kepercayaan konsumen terhadap manfaat dan kemudahan layanan sangat memengaruhi keputusan pembelian, terlebih pada produk yang menyangkut keamanan masa depan, seperti asuransi..

Tabel 1.1 Data Produk Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha

No	Produk Asuransi Ultra Mikro	premi	Manfaat Santunan
1	Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha	10.000/Tahun	Santunan kerusakan usaha 1.350.000

Sumber: Data Bank Bri Asuransi General Lampung

Pada Tabel 1.1 di atas menunjukkan salah satu produk utama dari asuransi ultra mikro yang ditawarkan oleh PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung, yaitu Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha. Produk ini merupakan bentuk perlindungan berbasis premi murah

yang secara khusus dirancang untuk memberikan jaminan finansial bagi masyarakat berpenghasilan rendah, khususnya pelaku usaha mikro yang memiliki tingkat kerentanan tinggi terhadap risiko kerusakan fisik tempat usaha. Dengan premi hanya sebesar Rp10.000 per tahun, peserta asuransi berhak mendapatkan santunan sebesar Rp1.350.000 jika terjadi kerusakan tempat usaha yang disebabkan oleh risiko yang tercantum dalam polis, seperti kebakaran, ledakan, bencana alam, dan kerusakan. Nominal santunan tersebut dapat digunakan oleh pemilik usaha untuk memperbaiki infrastruktur tempat usaha, mengganti barang yang rusak, atau memulai kembali kegiatan usaha yang terhenti.

Produk ini bersifat sangat inklusif karena menjangkau segmen masyarakat yang umumnya belum terjangkau oleh layanan asuransi konvensional. Proses pengajuan hingga klaim dibuat sederhana dan cepat, tidak memerlukan jaminan atau dokumen yang kompleks, sehingga dapat diakses oleh pelaku usaha mikro yang memiliki keterbatasan literasi keuangan maupun akses terhadap perbankan formal. Asuransi ini juga sejalan dengan misi PT. BRI Asuransi Indonesia dalam mendukung program inklusi keuangan nasional, khususnya dalam memperluas akses masyarakat terhadap layanan perlindungan risiko. Dengan pendekatan yang responsif terhadap kebutuhan masyarakat kecil, produk ini diharapkan mampu meningkatkan ketahanan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung yang secara geografis rentan terhadap bencana.

Secara keseluruhan, Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha menjadi wujud nyata kepedulian perusahaan terhadap kelompok rentan, serta menjadi solusi yang efektif, ekonomis, dan berdaya guna dalam menciptakan perlindungan yang berkelanjutan bagi usaha mikro. Produk ini bukan hanya memberikan perlindungan finansial, tetapi juga menumbuhkan rasa aman dan kepercayaan diri bagi pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas ekonominya. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti terdorong untuk melakukan penelitian dengan fokus pada evaluasi manfaat dari produk Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha, khususnya dalam memberikan perlindungan terhadap kerusakan aset fisik pelaku usaha di wilayah kerja PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung. Adapun judul laporan akhir ini adalah :

"MANFAAT ASURANSI ULTRA MIKRO DALAM PERLINDUNGAN KERUSAKAN TEMPAT USAHA PADA PT.BRI ASURANSI INDONESIA CABANG LAMPUNG."

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, yang menjadi pokok permasalahan laporan ini adalah Apakah manfaat asuransi ultra mikro Tempat Usaha sudah berjalan baik apa belum dalam memberikan perlindungan kerusakan tempat usaha di PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian laporan akhir ini adalah untuk mengetahui manfaat dan efektivitas pelaksanaan asuransi ultra mikro Tempat Usaha dalam memberikan perlindungan terhadap kerusakan tempat usaha bagi pelaku usaha mikro di wilayah Lampung.

1.4 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang diperoleh dari penulisan ini adalah:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai manfaat dan efektivitas asuransi ultra mikro dalam melindungi usaha kecil, khususnya yang berada di wilayah Lampung. Selain itu, penulis juga dapat mengukur sejauh mana pemahaman tentang pengelolaan risiko dan perlindungan asuransi yang didapatkan selama proses penelitian dan perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan studi ini mampu menjadi bahan evaluasi dan kajian yang konstruktif untuk PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung agar dapat meningkatkan layanan dan manfaat dari produk asuransi ultra mikro, serta memberikan masukan positif untuk pengembangan produk perlindungan usaha kecil di masa depan.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan studi kasus yang relevan mengenai manfaat dan efektivitas asuransi mikro untuk perlindungan usaha kecil, serta memperkaya referensi pembaca terkait perlindungan risiko dan asuransi di Indonesia.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran

Proses sosial dan manajerial yang dilakukan oleh individu, kelompok, maupun organisasi, yang bertujuan untuk memahami kebutuhan dan keinginan manusia, lalu menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan sesuatu yang bernilai guna memenuhi kebutuhan tersebut secara efektif dan berkelanjutan. Pemasaran bukan hanya soal menjual produk atau jasa, tetapi lebih luas lagi mencakup seluruh aktivitas yang dimulai dari identifikasi kebutuhan pasar, riset perilaku konsumen, perencanaan produk, penetapan harga, strategi promosi, distribusi, hingga membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Dalam praktiknya, pemasaran juga melibatkan analisis kompetitor, tren pasar, dan teknologi, sehingga perusahaan dapat merancang strategi yang tepat untuk memuaskan konsumen sekaligus mencapai tujuan bisnis.

Menurut Kotler dan Keller (2016), pemasaran adalah suatu proses untuk merencanakan dan mengeksekusi ide, produk, dan layanan yang dapat menciptakan pertukaran yang memuaskan antara perusahaan dan pelanggan. Pemasaran yang efektif harus berorientasi pada kebutuhan pelanggan dan mengutamakan nilai (*value*) yang ditawarkan, sehingga pelanggan merasa puas dan bersedia menjalin hubungan yang berkelanjutan dengan perusahaan. Oleh karena itu, pemasaran sangat penting dalam membangun merek (*brand*), menciptakan pengalaman pelanggan (*customer experience*), dan menciptakan keunggulan bersaing yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat dan lingkungan.

2.2 Asuransi

2.2.1 Definisi Asuransi Mikro dan Ultra Mikro

Asuransi mikro dan ultra mikro merupakan bentuk produk perlindungan finansial yang dirancang khusus untuk masyarakat berpenghasilan rendah maupun ultra rendah, dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan dan keamanan mereka dari risiko-risiko yang mungkin terjadi, seperti kecelakaan, sakit, atau kehilangan penghasilan, melalui premi yang sangat terjangkau serta manfaat yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan ekonomi masyarakat tersebut; selain itu, pembayaran premi yang rendah ini diharapkan mampu

menjangkau masyarakat yang selama ini belum terakses layanan asuransi konvensional, sehingga dapat memberikan perlindungan dan jaminan sosial yang lebih inklusif dan berkelanjutan dalam rangka mendukung pembangunan ekonomi yang berkeadilan.

Asuransi ultra mikro adalah produk perlindungan asuransi yang dirancang khusus untuk masyarakat berpenghasilan sangat rendah dan yang tergolong rentan secara ekonomi. Produk ini memiliki premi yang sangat terjangkau dan manfaat yang langsung relevan dengan kebutuhan masyarakat di tingkat paling dasar. Fokus utamanya adalah memberikan perlindungan terhadap risiko kecil seperti kerusakan tempat usaha, kebakaran kecil, kehilangan barang, maupun risiko kesehatan ringan. Karakteristik utama dari asuransi ultra mikro adalah proses pendaftaran dan klaim yang sangat simpel, cepat, dan tidak menyulitkan masyarakat berpendapatan rendah, sehingga produk ini dapat diakses secara luas dan efektif meningkatkan inklusi keuangan mereka. Produk ini juga didukung oleh saluran distribusi yang dekat dan terpercaya, seperti agen lokal, koperasi, dan lembaga keuangan mikro sehingga mampu menjangkau masyarakat di daerah terpencil sekalipun.

Secara umum, tujuan utama dari asuransi ultra mikro adalah untuk membantu masyarakat rentan menghadapi risiko kecil yang dapat mengganggu kestabilan ekonomi rumah tangga. Dengan adanya perlindungan ini, masyarakat menjadi lebih tangguh, mampu melanjutkan aktivitas ekonomi dan usaha mereka tanpa khawatir akan risiko kecil yang tak terduga. Inovasi ini sangat penting dalam konteks pembangunan inklusif dan pengurangan kemiskinan, karena mampu memperluas akses layanan keuangan dan perlindungan sosial kepada populasi yang selama ini sulit dijangkau oleh lembaga keuangan formal.

Menurut (Badina & Suharto, 2020) Asuransi mikro adalah produk perlindungan asuransi yang dirancang khusus untuk masyarakat berpenghasilan rendah dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Produk ini bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap risiko kecil yang dapat berdampak besar secara ekonomi, seperti kebakaran, kematian, dan kerusakan aset rumah atau usaha kecil, sehingga mampu meningkatkan inklusi keuangan dan mengurangi kemiskinan di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah. Asuransi mikro telah berperan sebagai salah satu instrument dalam memitigasi resiko pembiayaan mikro.

Menurut Ramadhani (2022) sosialisasi dengan cara terjun langsung ke lapangan dan dilakukan guna memperkenalkan aplikasi literasi keuangan sederhana sehingga segmen Ultra Mikro memiliki tiga tingkatan kapabilitas pelaku usaha tersebut.

2.3 Risiko Kerusakan Tempat Usaha

Tempat usaha merupakan salah satu elemen yang sangat krusial dalam keberlangsungan operasional kegiatan usaha mikro. Tempat usaha tidak hanya sekadar bangunan fisik atau lokasi kerja, melainkan juga menjadi pusat terjadinya kegiatan produksi, penyimpanan bahan baku atau produk jadi, serta tempat usaha mikro, tempat usaha sering kali dibangun dengan modal terbatas dan tanpa perlindungan hukum atau keuangan yang memadai, sehingga keberadaannya sangat rentan terhadap berbagai bentuk ancaman eksternal maupun internal.

Risiko kerusakan tempat usaha merupakan ancaman utama yang dihadapi oleh pelaku usaha ultra mikro. Tempat usaha yang menjadi aset fisik utama bagi pelaku usaha ini sangat rentan terhadap berbagai risiko seperti kebakaran, banjir, ledakan, angin puting beliung, dan bencana alam lainnya yang dapat menyebabkan kerusakan signifikan. Kerusakan fisik ini tidak hanya mengakibatkan kerugian materiil yang besar, tetapi juga dapat menghentikan operasional usaha, sehingga berdampak langsung pada pendapatan dan keberlangsungan usaha pelaku ultra mikro.

Menurut Kotler dan Keller (2016:272) dalam Marketing Management, produk tidak hanya dilihat dari bentuk fisiknya, tetapi juga dari nilai manfaat utama (*core benefit*) yang ditawarkan kepada pelanggan. Konsep *whole product* menekankan bahwa pelanggan menginginkan lebih dari sekadar produk, mereka menginginkan solusi yang lengkap, termasuk nilai tambah yang relevan. Dalam konteks risiko, asuransi sebagai produk jasa memberikan *core benefit* berupa jaminan pemulihan aset dan keberlanjutan usaha setelah terjadi kerusakan.

Menurut Aulia (2023) Usaha Kecil dan Menengah (UKM), termasuk usaha mikro seperti pedagang kaki lima di Lampung, sangat rentan terhadap berbagai jenis risiko yang dapat mengancam kelangsungan usaha mereka. Salah satu risiko paling nyata risiko kerusakan tempat usaha akibat faktor lingkungan seperti cuaca ekstrem, bencana alam (hujan deras,

banjir), serta gangguan sosial. Risiko ini berdampak langsung pada operasional, pendapatan, dan bahkan dapat menyebabkan penutupan usaha.

2.3.1 Dampak Risiko Kerusakan Tempat Usaha

Risiko kerusakan tempat usaha adalah potensi terjadinya gangguan atau kerugian fisik pada bangunan atau lokasi usaha yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor seperti kebakaran, banjir, gempa bumi, angin kencang, atau kecelakaan teknis. Risiko ini tidak hanya berdampak pada infrastruktur fisik, tetapi juga mengganggu keberlangsungan operasional usaha secara menyeluruh. Bagi pelaku usaha mikro dan ultra mikro, tempat usaha merupakan aset utama sekaligus sumber pendapatan keluarga. Ketika aset ini rusak atau hancur, maka seluruh aktivitas usaha terhenti, pemasukan terputus, dan kemungkinan bangkrut menjadi sangat besar.

Menurut Kotler dan Keller (2016:209) dalam buku *Marketing Management*, risiko bisnis merupakan bagian integral dari setiap keputusan usaha, dan manajemen risiko adalah kunci dalam menciptakan nilai jangka panjang dan menjaga keberlangsungan usaha. Mereka menjelaskan bahwa perusahaan harus mampu mengidentifikasi risiko-risiko potensial yang dapat mengganggu operasi bisnis dan mencari cara untuk meminimalkan dampaknya melalui strategi mitigasi, salah satunya melalui proteksi finansial seperti asuransi.

2.4 Manfaat Asuransi Ultra Mikro

Asuransi ultra mikro merupakan bagian dari inovasi keuangan inklusif yang bertujuan untuk memberikan perlindungan risiko kepada masyarakat miskin, rentan, serta pelaku usaha ultra mikro yang secara umum memiliki akses terbatas terhadap layanan keuangan formal. Manfaat utama dari produk ini terletak pada kemampuannya untuk memberikan perlindungan terhadap kerugian akibat risiko-risiko umum seperti kebakaran, banjir, gempa bumi, dan risiko sosial lainnya yang berpotensi mengganggu stabilitas usaha dan kehidupan sehari-hari.

Menurut Kotler & Keller (2016) konsep *whole product* menekankan bahwa pelanggan tidak hanya membeli produk itu sendiri, namun juga manfaat utama, dukungan tambahan, dan nilai emosional yang menyertainya. Dalam konteks asuransi ultra mikro:

1. Manfaat utama (*core benefit*) adalah perlindungan finansial dan pemulihan aset setelah terjadi kerusakan tempat usaha.
2. Dukungan tambahan (*augmented product*) meliputi layanan klaim cepat, edukasi manajemen risiko, serta kemudahan prosedur, semua faktor ini meningkatkan kepercayaan dan memperkuat kelanggengan usaha.

Menurut Nihayah. (2022) Asuransi ultra mikro memberikan manfaat nyata dan konkret dalam meningkatkan ketahanan dan keberlanjutan usaha mikro, jauh lebih efektif dibandingkan hanya mengandalkan literasi keuangan, terutama dalam konteks krisis. Implementasinya, seperti oleh PT BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung, sangat relevan untuk memperkuat daya tahan ekonomi pelaku usaha kecil terhadap risiko yang dapat mengganggu kelangsungan usaha mereka

2.4.1 Manfaat Finansial

Manfaat paling nyata dari asuransi ultra mikro adalah memberikan santunan tunai sebagai bentuk kompensasi atas kerusakan atau kehilangan aset usaha dan tempat tinggal yang dialami peserta. Santunan ini memungkinkan pemegang polis untuk segera melakukan pemulihan aset, memperbaiki atau mengganti fasilitas usaha yang rusak, tanpa harus mencari bantuan pinjaman informal yang berisiko tinggi. Dengan premi yang sangat rendah (misalnya Rp10.000 per tahun), pelaku usaha tetap memiliki jaminan perlindungan yang signifikan. Ini sangat penting bagi pelaku usaha yang tidak memiliki tabungan atau akses terhadap kredit perbankan formal.

Menurut Kotler & Keller (2016:143), salah satu faktor utama yang membentuk nilai pelanggan adalah product benefit, yaitu manfaat langsung dan konkret yang dirasakan konsumen dari suatu produk. Produk asuransi ultra mikro secara nyata memberikan manfaat finansial yang tinggi dengan biaya yang rendah, sehingga nilai produknya meningkat di mata konsumen berpenghasilan rendah.

2.4.2 Manfaat Sosial

Asuransi ultra mikro memberikan kontribusi terhadap stabilitas sosial keluarga dan komunitas. Dalam kondisi pasca bencana, produk ini membantu meringankan beban emosional dan psikologis masyarakat yang kehilangan tempat usaha atau tempat tinggal. Dengan adanya dana santunan, proses pemulihan berjalan lebih cepat dan memungkinkan keluarga untuk kembali pada kehidupan normal tanpa harus menunggu bantuan sosial dari pihak ketiga. Di samping itu, asuransi berfungsi sebagai alat penguatan solidaritas sosial, terutama ketika program ini diterapkan melalui kelompok atau komunitas seperti koperasi atau UMKM binaan.

Menurut Kotler & Keller (2016:175) menjelaskan bahwa produk yang baik tidak hanya memenuhi kebutuhan praktis, tetapi juga harus memberikan manfaat emosional dan simbolis yang meningkatkan hubungan antara pelanggan dan penyedia layanan.

2.4.3 Manfaat Ekonomi Lokal

Perlindungan risiko melalui asuransi ultra mikro memiliki implikasi makro terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Ketika usaha mikro tidak berhenti operasional terlalu lama pasca bencana, maka perputaran ekonomi tetap terjadi. Konsumen tetap mendapatkan layanan atau barang dari pelaku usaha tersebut, rantai pasok tetap berjalan, dan lapangan kerja informal tetap tersedia. Hal ini penting karena UMKM di Indonesia menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Asuransi ultra mikro berperan sebagai penopang aktivitas ekonomi sektor informal yang selama ini paling rentan namun sangat vital.

Menurut Kotler & Keller (2016:84), pemasaran strategis juga mencakup pengembangan ekosistem ekonomi yang saling menopang, di mana produk bukan hanya memengaruhi individu, tetapi juga komunitas secara luas

2.5 Produk Asuransi Ultra Mikro

2.5.1 Asuransi Ultra Mikro Rumahku

Asuransi Ultra Mikro Rumahku merupakan inovasi perlindungan asuransi yang dirancang khusus untuk masyarakat berpenghasilan sangat rendah dan rentan, dengan tujuan memperluas akses layanan keuangan serta memberikan perlindungan dari risiko kecil yang mampu mengganggu kestabilan hidup dan usaha mereka. Produk ini memiliki karakteristik utama seperti premi yang sangat terjangkau, proses pendaftaran dan klaim yang simpel serta cepat, manfaat yang relevan dan langsung dirasakan, serta distribusi yang dekat dan dipercaya masyarakat. asuransi ultra mikro adalah inovasi dari mikro asuransi yang menitikberatkan pada proses minimal dan manfaat yang sesuai kebutuhan mendesak masyarakat berpendapatan rendah, sehingga mampu meningkatkan inklusi keuangan secara signifikan.

Menurut Kotler dan Keller (2016:324) setiap produk tidak hanya memiliki satu dimensi nilai, melainkan tiga tingkatan utama nilai produk yang perlu dipahami oleh perencana pemasaran, yaitu:

1. *Core Benefit* (Manfaat Inti)

manfaat dasar yang dicari konsumen ketika membeli produk. Dalam konteks asuransi ultra mikro, manfaat intinya adalah jaminan perlindungan finansial dan rasa aman dari kemungkinan kerusakan fisik rumah tinggal akibat risiko tertentu seperti kebakaran. Manfaat ini menjawab kebutuhan fundamental masyarakat rentan untuk tetap memiliki tempat tinggal dan kelangsungan hidup pascakejadian.

2. *Actual Product* (Produk Nyata)

Produk nyata terdiri atas elemen-elemen seperti fitur layanan, merek, kualitas, desain, dan kemasan. Dalam hal ini, Asuransi Ultra Mikro Rumahku memiliki bentuk produk yang jelas: premi sebesar Rp10.000 per tahun, manfaat tetap berupa santunan kebakaran sebesar Rp2.500.000 dan santunan meninggal dunia sebesar Rp1.000.000, serta prosedur pendaftaran dan klaim yang ringkas dan mudah dipahami. Produk ini

juga menggunakan jalur distribusi berbasis komunitas dan agen terpercaya seperti BRILink yang dekat dengan kehidupan sehari-hari masyarakat sasaran.

3. *Augmented Product* (Produk Tambahan)

Produk tambahan merupakan semua bentuk nilai atau layanan tambahan yang memperkuat nilai produk di mata konsumen, seperti layanan purna jual, edukasi, dan kemudahan akses. Pada Asuransi Ultra Mikro Rumahku, augmented product ditunjukkan dalam bentuk proses klaim yang cepat, penyuluhan atau edukasi asuransi kepada nasabah, dan hubungan langsung dengan petugas layanan keuangan di desa atau kelurahan. Hal ini menciptakan rasa keterikatan emosional, kenyamanan, dan kepercayaan yang tinggi terhadap produk.

Menurut Dominic (2003) asuransi ultra mikro adalah inovasi dari mikro asuransi yang menitikberatkan pada proses minimal dan manfaat yang sesuai kebutuhan mendesak masyarakat berpendapatan rendah, sehingga mampu meningkatkan inklusi keuangan secara signifikan. Asuransi mikro adalah solusi penting untuk membantu rumah tangga berpendapatan rendah dan lembaga keuangan mikro dalam mengelola risiko, meskipun bukan satu-satunya solusi;

2.5.2 Asuransi ultra mikro Tempat usaha

Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha adalah produk asuransi mikro yang memberikan santunan uang kepada peserta apabila mengalami kerusakan tempat usaha akibat musibah tertentu, seperti kebakaran, ledakan, petir, dan risiko lain yang dijamin dalam polis. Produk ini dirancang khusus untuk pelaku usaha ultra mikro agar aset tempat usahanya terlindungi dengan premi yang sangat terjangkau dan proses klaim yang mudah. memberikan perlindungan finansial bagi nasabah, terutama dalam situasi darurat seperti kematian atau cacat permanen, yang dapat membantu keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, program ini juga mendukung upaya meningkatkan akses UMKM terhadap pembiayaan yang lebih aman dan berkelanjutan.

Menurut Kotler & Keller (2016:33) produk asuransi mikro seperti Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha berperan sebagai pengurang risiko bagi pelaku usaha ultra mikro. Dengan adanya perlindungan ini, pelaku usaha dapat lebih percaya diri dalam menjalankan

usahanya, mengurangi kekhawatiran atas risiko-risiko fisik yang dapat mengganggu kelangsungan usaha mereka.

Menurut Ridho (2024) Produk ini dirancang khusus untuk pelaku usaha ultra mikro agar aset tempat usahanya terlindungi dengan premi yang sangat terjangkau dan proses klaim yang mudah. memberikan perlindungan finansial bagi nasabah, terutama dalam situasi darurat seperti kematian atau cacat permanen, yang dapat membantu keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, program ini juga mendukung upaya meningkatkan akses UMKM terhadap pembiayaan yang lebih aman dan berkelanjutan.

2.6 Jenis Kerusakan yang ditanggung oleh Asuransi Ultra Mikro

Perlindungan kerusakan dalam produk asuransi mikro seperti Asuransi Mikro Kerusakan Tempat Usaha dan Asuransi Mikro Rumahku merupakan bentuk perlindungan finansial yang memberikan ganti rugi atau santunan kepada pemegang polis apabila terjadi kerusakan fisik terhadap bangunan tempat usaha maupun rumah tinggal akibat berbagai risiko atau musibah tertentu yang diatur dalam polis. Produk ini didesain khusus untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah dan usaha mikro agar tetap tangguh menghadapi kerusakan yang tidak terduga, sehingga aset dan usaha mereka tetap terlindungi dan berkelanjutan. Risiko yang dijamin dalam perlindungan ini meliputi berbagai kejadian yang sering terjadi dan memiliki potensi mengakibatkan kerusakan besar, seperti:

1. Kebakaran yang menyebabkan kerusakan bangunan tempat usaha atau rumah tinggal, yang sangat umum terjadi, terutama di lingkungan padat dan berpenghasilan rendah.
2. Ledakan dari kompor atau tabung gas, suatu risiko klasik yang kerap menimpa usaha kecil dan rumah tangga.
3. Petir, yang dapat menyebabkan kebakaran maupun kerusakan alat elektronik dan peralatan usaha.
4. Kejatuhan pesawat dan asap dari kebakaran bangunan lain, yang juga termasuk dalam risiko perlindungan dan cukup berperan dalam kerusakan aset.
5. Risiko tambahan seperti tertabrak kendaraan, kerusuhan, dan bencana alam seperti gempa bumi, tsunami, maupun letusan gunung berapi, tergantung pada jenis polis yang diambil.

6. Santunan duka atau manfaat kematian jika peserta meninggal dunia akibat peristiwa kebakaran, termasuk perlindungan asuransi jiwa yang relevan dalam program pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMi), serta risiko kerusakan usaha.

Menurut Kotler & Keller (2016:345) sebuah produk jasa seperti asuransi tidak hanya harus memberikan manfaat langsung (fungsi proteksi), tetapi juga harus mengurangi ketidakpastian yang dirasakan konsumen dan membangun rasa percaya. Dalam konteks ini, Asuransi Ultra Mikro Tempat Usaha memberikan nilai protektif dan emosional, yang secara langsung berdampak pada rasa aman pelaku usaha mikro..

BAB III

METODE DAN PROSES PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK

3.1 Desain penelitian

Desain penelitian adalah pedoman dalam melakukan proses penelitian seperti pengambilan data, pengumpulan data, serta analisis data. Dengan memilih desain penelitian yang tepat diharapkan dapat membantu peneliti dalam menjalankan penelitian dengan benar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa tulisan atau lisan dari orang atau perilaku yang diamati selama melakukan kegiatan praktik kerja lapangan. Data tersebut dihasilkan melalui kegiatan wawancara langsung dengan Relationship Manager PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang menjelaskan suatu fenomena yang berbentuk kalimat verbal bukan simbol angka atau bilangan yang umumnya tidak dapat dihitung. Data kualitatif didapatkan melalui suatu proses analisis secara detail dengan uraian yang tidak dapat dijelaskan secara numerik. Data yang diperoleh berupa informasi pendukung penelitian

3.2.2 Sumber Data

1. Data primer diperoleh langsung dari sumber utama melalui teknik pengumpulan data yang relevan dengan metode kualitatif dan studi kasus, yaitu wawancara mendalam dengan pihak-pihak terkait seperti manajemen PT BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung, serta beberapa pelaku usaha mikro yang menjadi peserta asuransi ultra mikro. Selain wawancara, peneliti juga menggunakan teknik dokumentasi berupa pengumpulan dokumen internal perusahaan, foto, rekaman wawancara, dan hasil observasi lapangan yang dilakukan selama proses penelitian. Data primer ini berfungsi sebagai sumber informasi utama untuk menggali persepsi, pengalaman,

serta pemahaman para responden mengenai manfaat dan efektivitas asuransi ultra mikro secara langsung.

2. Data sekunder berasal dari berbagai dokumen pendukung yang bersifat resmi dan akademis, seperti literatur akademik yang relevan, laporan penelitian terdahulu, regulasi dan kebijakan pemerintah terkait asuransi mikro, serta publikasi dan data statistik yang berkaitan dengan perkembangan industri asuransi ultra mikro di Indonesia. Data sekunder ini digunakan untuk memperkuat dan memperjelas analisis serta interpretasi hasil penelitian, dengan memberikan landasan teoritis dan konteks yang lebih luas. Penggunaan data sekunder ini penting untuk memastikan bahwa hasil penelitian tidak hanya berdasarkan data lapangan, tetapi juga didukung oleh kajian pustaka dan kebijakan yang berlaku.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk memperoleh data sebagai bahan penelitian laporan selama melakukan praktik kerja lapang di PT.BRI Asuransi Indoensia Cabang Lampung adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Adalah suatu kegiatan terhadap proses memperoleh data informasi secara langsung, melalui pengamatan dan kemudian memahami fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk penelitian.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik perolehan data yang dilakukan dengan proses tanya jawab langsung antara penulis dengan narasumber, dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang relevan disusun oleh penulis. Dalam penelitian ini, penulis mewawancarai Relationship Manager PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung selaku pengelola asuransi ultra mikro.

3. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data dalam penelitian melalui dokumen-dokumen yang sudah ada, buku-buku referensi, serta dokumen berupa gambar saat observasi

penelitian dan termasuk rekaman saat mewawancarai responden sehingga data yang diperoleh dapat dikonfirmasi kembali.

3.4 Objek Kerja Praktik

3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

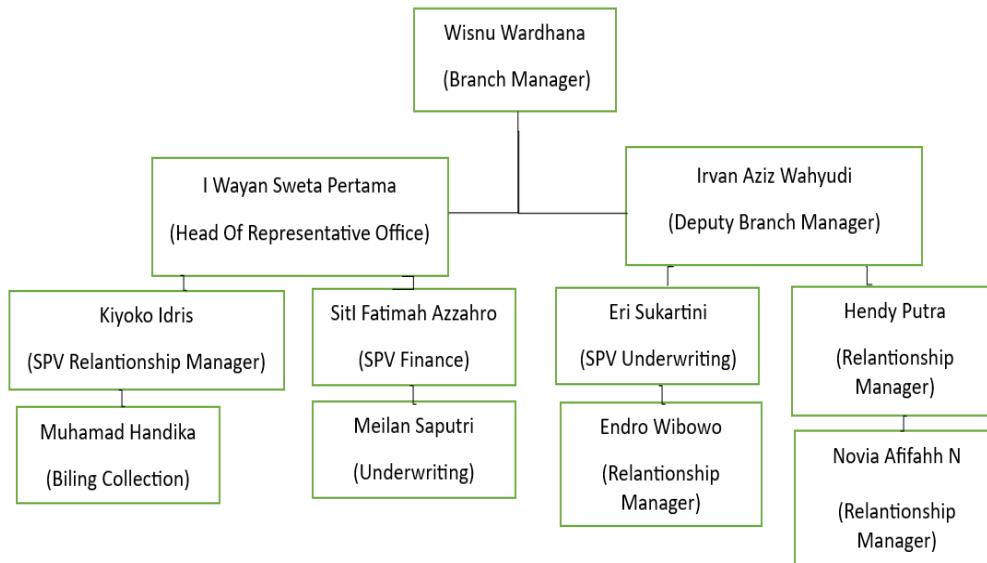
Lokasi yang dijadikan objek penelitian adalah PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung. Peneliti melaksanakan penelitian dari tanggal 13 Januari 2025 hingga 28 Februari 2025.

3.4.2 Gambaran Umum PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung

PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung atau dikenal dengan BRINS didirikan pada bulan Juli 2020 yang berlokasi Jl. Diponegoro No.15, Kupang Teba, Kec. Tlk. Betung Utara, Kota Bandar Lampung yang bergerak di bidang asuransi umum. BRINS adalah perusahaan asuransi umum yang merupakan bagian dari BRI Group. Perjalanan BRINS sejak tahun 1989 bertujuan untuk memberikan perlindungan terpercaya kepada seluruh masyarakat berkomitmen memberikan perlindungan asuransi umum melalui beragam produk terpercaya yang didukung inovasi teknologi, GCG yang prudent dan human capital unggul. BRI Insurance (BRINS) didirikan dengan tujuan untuk memberikan perlindungan asuransi terhadap aset PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. termasuk agunan para nasabahnya dengan nama BRINS *General Insurance*.

3.4.2.1 Struktur Organisasi PT.BRI Asuransi Cabang Lampung

Gambar 3.1 Struktur Organisasi



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

Sumber : PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung 2024

Berdasarkan struktur organisasi (PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung) pada gambar tersebut, berikut deskripsi jabatan dan tugas tiap bidangnya:

1. *Branch Manager*

Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional cabang, memastikan tercapainya target perusahaan, pengelolaan tim, dan memimpin seluruh unit kerja agar berjalan efektif dan efisien. Memastikan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan dan menjalin hubungan baik dengan stakeholder eksternal. bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional cabang. Memastikan tercapainya target perusahaan melalui pengelolaan dan pemantauan kinerja seluruh unit kerja di cabang, mengelola tim agar bekerja secara efektif dan efisien, termasuk memberikan arahan, motivasi, dan evaluasi kinerja, menjamin kepatuhan seluruh aktivitas cabang terhadap kebijakan, prosedur, dan standar perusahaan, posisi ini merupakan posisi pimpinan tertinggi di cabang yang mengintegrasikan berbagai fungsi agar berjalan selaras dengan tujuan perusahaan.

2. *Deputy Branch Manager*

Membantu Branch Manager dalam mengelola operasional cabang, mengawasi kegiatan hari-hari, serta menangani tugas-tugas strategis dan pengambilan keputusan. Selain itu, berfungsi sebagai pengganti apabila Branch Manager berhalangan hadir.

3. *Head of Representative Office*

Bertugas mengawasi kegiatan unit perwakilan dan memastikan pelaksanaan tugas-tugas di lapangan sesuai kebijakan dan prosedur perusahaan. Selain itu, berperan sebagai penghubung utama antara kantor pusat dan cabang.

4. *Relationship Manager*

Bertugas membangun dan menjaga hubungan baik dengan nasabah dan *stakeholder* eksternal. Mempromosikan produk asuransi kepada nasabah, menjalankan strategi pemasaran, serta memastikan pelayanan yang maksimal untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah.

5. *SPV Relationship Manager*

Menjadi supervisor dari Relationship Manager, mengkoordinasi kegiatan contact dan promosi produk ke nasabah, serta membantu dalam penyelesaian masalah dan memastikan pencapaian target hubungan dan penjualan.

6. *SPV Finance*

Mengelola aspek keuangan bagian finance, termasuk pengawasan pembayaran, pelaporan keuangan, serta memastikan sistem keuangan berjalan sesuai standar dan prosedur perusahaan.

7. *Biling Collection*

Bertanggung jawab terhadap kegiatan penagihan premi, memastikan pembayaran premi dari nasabah dilakukan tepat waktu, dan menyusun laporan terkait koleksi premi serta penanganan tunggakan.

8. *Underwriting dan SPV Underwriting*

Bertugas menilai dan mengesahkan aplikasi polis dari nasabah sesuai dengan ketentuan perusahaan. SPV Underwriting mendukung Underwriter dalam proses penilaian risiko dan pengambilan keputusan terkait penerbitan polis.

3.4.2.2 Visi dan Misi PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung

a. Visi PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung

BRINS sentiasa menjaga Integritas dan bersikap Profesional dalam menjalankan tugasnya dengan menjaga Kepercayaan (Trust) untuk menghasilkan jasa dan layanan yang Inovatif untuk memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan masyarakat.

b. Misi PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung

1. Melakukan kegiatan usaha perasuransian terbaik yang dapat dipercaya, responsif, dan adaptif untuk ketenangan hati semua nasabah.
2. Memberikan pelayanan yang prima dan melebihi harapan nasabah.
3. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada seluruh pemangku kepentingan melalui penerapan *Good Corporate Governance* (GCG) dan Risk Management yang efektif.
4. Berkomitmen terhadap penerapan Environmental, Social, and Governance (ESG) dalam menjalankan bisnis asuransi yang berkelanjutan.

3.4.2.3 Bidang Usaha PT.BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung

BRINS adalah perusahaan asuransi umum yang merupakan bagian dari BRI Group. Perjalanan BRINS sejak tahun 1989 bertujuan untuk memberikan perlindungan terpercaya kepada seluruh masyarakat berkomitmen memberikan perlindungan asuransi umum melalui beragam produk terpercaya yang didukung inovasi teknologi, GCG yang *prudent* dan human *capital* unggul.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa asuransi ultra mikro pada PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung memberikan manfaat nyata dan strategis dalam melindungi pelaku usaha mikro dari risiko kerusakan tempat usaha. Perlindungan ini terbukti mampu meminimalisasi beban kerugian akibat musibah seperti kebakaran, bencana alam, atau kecelakaan lainnya yang berpotensi menghentikan operasional usaha. Program asuransi ultra mikro tidak hanya memberikan jaminan finansial dalam bentuk santunan, tetapi juga mendorong peningkatan ketahanan usaha serta keberlanjutan kegiatan ekonomi para pelaku usaha mikro. Hal ini diperkuat dengan proses klaim yang relatif sederhana, premi yang sangat terjangkau, serta dukungan literasi dan edukasi dari pihak asuransi yang meningkatkan pemahaman dan partisipasi masyarakat terhadap pentingnya perlindungan risiko. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa tantangan dalam implementasinya, seperti rendahnya literasi keuangan, keterbatasan akses layanan di daerah terpencil, dan perlunya penyempurnaan sistem monitoring perpanjangan polis. Secara teoritis, hasil penelitian ini memperkuat konsep asuransi sebagai instrumen manajemen risiko yang inklusif bagi kelompok rentan ekonomi, sementara secara praktis, program ini berkontribusi langsung terhadap pembangunan ekonomi lokal dengan memperluas akses proteksi keuangan yang sebelumnya sulit dijangkau. Oleh karena itu, asuransi ultra mikro terbukti bermanfaat secara signifikan dalam mendukung stabilitas dan kelangsungan usaha mikro di wilayah Lampung.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka beberapa saran yang dapat disampaikan peneliti untuk PT. BRI Asuransi Indonesia Cabang Lampung dalam meningkatkan manfaat asuransi ultra mikro adalah Poses pembuatan *Customer Information File* (CIF) yang merupakan tahap paling awal dan krusial dari sistem administrasi nasabah dapat ditingkatkan akurasiya melalui pelatihan teknis berkala kepada petugas input data, pemanfaatan checklist

verifikasi identitas digital agar proses input tidak bisa dilanjutkan tanpa kelengkapan dokumen, serta penguatan sistem validasi dua tingkat yang melibatkan supervisor untuk mencegah kesalahan yang dapat berdampak serius pada proses klaim; sementara pada tahapan input data renewal nasabah yang selama ini masih mengalami kendala dalam hal ketidakkonsistenan monitoring dan rendahnya tingkat perpanjangan polis, perlu dilakukan penerapan sistem notifikasi otomatis yang terintegrasi dengan BRINS Mobile dan WhatsApp, pelibatan aktif mitra seperti PNM Mekaar dalam proses kolektif perpanjangan polis, serta evaluasi kinerja petugas secara berkala berbasis capaian renewal guna menjaga keberlanjutan perlindungan peserta agar tetap aktif dan tidak kehilangan hak klaim di masa mendatang

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, S. (2023). Analisis Risiko pada Usaha Kecil dan Menengah. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis*, 3(3), 135–145.
<https://doi.org/10.37481/jmeh.v3i3.608>
- Badina, T., & Suharto, U. S. (2020). Prospek Asuransi Mikro Dalam Mengembangkan Pembiayaan Mikro di Banten. *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*, 13(2), 216.
<https://doi.org/10.35448/jrat.v13i2.9067>
- Dominic, C. F. C. (2003). *bagi Lembaga Keuangan*.
- Nihayah Nihayah, A., Rifqi, L. H., Vanni, K. M., & Imron, A. (2022). Analisis Ketahanan Keuangan Pelaku Usaha Mikro Kecil Diukur Dari Implementasi Literasi Keuangan Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal E-Bis*, 6(2), 438–455.
<https://doi.org/10.37339/e-bis.v6i2.912>
- Ramadhani, A. N. P. (2022). Pengembangan Tampilan Aplikasi Literasi Keuangan Sederhana 'Komplit' Pada Divisi Bisnis Ultra Mikro Bri Dalam Memberdayakan Segmen Usaha Umi. *EProceedings ...*, 9(4), 2506–2514.
- Ridho, Malau, K., & Naser, A. (2024). *Peran Asuransi Jiwa Untuk Program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang Melindungi Nasabah Sebagai Pelaku UMKM di PT Pegadaian (PERSERO) UPC Panglima Denai*. 1(2), 829–836.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education, Inc.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 13, Jilid 1 dan 2). Jakarta: Erlangga.
- ASEAN, UNDP, dan OJK. (2022). *Inclusive Financial Protection for the Poor and Vulnerable Groups in Indonesia*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Asuransi Mikro: Strategi dan Implementasi untuk Perlindungan Masyarakat Rentan*. Jakarta: OJK.