

POTRET

PERTALIFE E-MAGAZINE

EDISI 42 | Mei 2025

Terbit Setiap Bulan

SINERGI
Tanpa Batas
KOLABORASI
Tanpa Drama

Daftar Isi

04	BOD Message	17	Info DPLK	28	Rekomendasi
05	Topik Utama	19	Berita Pilihan	30	Berita Terkini
11	Transformasi Budaya	21	Profil		
13	Pojok Asuransi	23	Galeri Foto		
15	Pojok Aktuaria	26	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

Salam hangat,

Di titik tengah tahun 2025, ritme kerja tak lagi sekadar cepat ia menjadi kompleks, menuntut bukan hanya tenaga, tapi juga keluwesan berpikir dan kekompakan dalam bertindak. Di tengah gelombang tantangan yang datang bertubi, satu hal menjadi terang: tak ada perjalanan besar yang ditempuh seorang diri. Maka, kami mengangkat tema “Sinergi Tanpa Batas, Kolaborasi Tanpa Drama” sebagai penanda zaman sekaligus pengingat jati diri kita di PertaLife Insurance.

Sinergi, dalam wujud paling nyatanya, bukan buah dari keseragaman pikiran, melainkan hasil dari kemampuan menyulut perbedaan menjadi kekuatan. Kolaborasi sejati tak cukup hanya duduk di meja yang sama ia menuntut kepercayaan, keterbukaan, dan keberanian untuk menanggalkan ego, tanpa menyulut drama yang tak perlu.

Di edisi ini, kami merangkum kisah-kisah dari lintas fungsi dan lini dari praktik baik yang mungkin tak ramai di panggung, hingga gagasan para pemimpin yang membayangkan masa depan tanpa sekat. Ada juga cerita dari para kolega yang, lewat laku dan etosnya, menjelma menjadi jangkar keteladanan di tengah riuhnya pekerjaan.

Harapan kami sederhana namun mendalam: agar setiap Perwira PertaLife tergerak untuk merawat semangat kebersamaan, mengikis sekat sektoral, dan menumbuhkan budaya kerja yang lentur namun teguh pada tujuan bersama. Karena ketika kita benar-benar bersinergi tanpa batas, dan mampu berkolaborasi tanpa drama, tak ada tantangan yang tak bisa kita lampau.

Selamat membaca, dan teruslah menyalakan semangat berkarya.

Salam,

Redaksi POTRET

“Sinergi Tanpa Batas, Kolaborasi Tanpa Drama”

Perwira PertaLife yang saya banggakan,

Di tengah pusaran perubahan dan harapan akan pertumbuhan yang berkelanjutan, satu prinsip tetap menjadi fondasi kokoh perjalanan kita: kekuatan kolaborasi yang sehat dan sinergi yang mengakar.

Tema POTRET kali ini, “Sinergi Tanpa Batas, Kolaborasi Tanpa Drama”, bukan sekadar slogan pemanis. Ia mencerminkan semangat yang makin relevan di tengah kompleksitas kerja dan beragam tantangan yang menyertai langkah kita. Ketika ritme kerja makin dinamis dan ekspektasi terus meninggi, keberhasilan tak lagi ditentukan oleh satu unit atau individu melainkan oleh kemampuan kita untuk menyatu sebagai satu organisme, saling mengisi, saling menguatkan.

Sinergi sejati bukan tentang bekerja beriringan semata, melainkan tentang menyatukan arah, menyelaraskan komitmen. Kolaborasi pun bukan sebatas membagi beban kerja, melainkan membagi keyakinan, niat baik, dan semangat untuk mencapai hasil yang tak bisa dicapai seorang diri. Dan yang lebih krusial: semua itu dijalankan tanpa beban drama, tanpa disandera prasangka, tanpa jebakan ego yang memecah.

Saya percaya, Perwira PertaLife memiliki kapasitas besar untuk terus menumbuhkan budaya kerja yang terbuka, supportif, dan dilandasi kepercayaan. Bukan karena kita sempurna, melainkan karena kita mau terus belajar, mendengar, dan berkembang bersama. Di sutilah organisasi tak hanya kuat dan adaptif, tapi juga bernyawa penuh makna, bukan sekadar angka.

Mari terus bergerak dalam irama yang sama: bersinergi tanpa batas, berkolaborasi tanpa drama. Demi PertaLife Insurance yang tak hanya tumbuh, tapi juga memberi arti.

Salam hangat,
Sigit Panilih

Direktur Keuangan dan Investasi
PT Perta Life Insurance



■ **Sigit Panilih**
Direktur Keuangan & Investasi
PT Perta Life Insurance

BERSAMA, Tanpa Ribut

Cara Baru PertaLife Insurance Menjalani Kerja Lintas Fungsi

Tak ada perusahaan yang benar-benar tangguh tanpa fondasi kolaborasi yang kokoh. Ia bukan hanya soal kerja bareng dalam satu ruang, atau rapat mingguan yang penuh jargon manis. Kolaborasi yang sehat bekerja dalam senyap, menyatukan perbedaan, melunakkan sekat antar-unit, dan memberi nyawa pada ide-ide yang tadinya nyaris mati di meja birokrasi.

Di kuartal kedua 2025, PertaLife Insurance tak hendak berlama-lama di zona nyaman. Setelah menanam benih mentalitas tim lewat keterhubungan, keterbukaan, dan kompetensi, kini saatnya menguji kedewasaan kolektif dalam ranah yang lebih menantang: kerja lintas fungsi. Lewat tema "Sinergi Tanpa Batas, Kolaborasi Tanpa Drama", edisi ini bukan sekadar seruan manis, tapi undangan untuk bertindak nyata berani melepas ego sektoral, membuka ruang dengar, dan bergerak sebagai satu tubuh.

Sebab kolaborasi yang sejati tak lahir dari keseragaman, melainkan dari keberanian menghargai perbedaan. Dari pertemuan antara logika dan empati, antara struktur dan spontanitas. Tapi itu hanya mungkin bila komunikasi berlangsung jujur, kepercayaan dibangun sabar, dan kesadaran kolektif tumbuh bahwa tak ada tim yang bekerja dalam ruang hampa. Kita bukan pulau-pulau kecil. Kita jaringan yang saling terhubung.

Dalam sajian utama kali ini, Majalah Potret merangkai kisah-kisah kolaborasi yang tak selalu mulus tapi penuh makna. Praktik lintas fungsi yang tak hanya menyelesaikan pekerjaan, tapi juga membuka mata. Kisah tentang para Perwira PertaLife yang memilih menjadi penghubung, bukan penghalang.

Karena hari ini, kolaborasi bukan lagi pilihan, tapi prasyarat. Dan drama internal adalah kemewahan yang tak layak kita pelihara. Yang kita butuhkan adalah ruang kerja yang cair, komunikasi yang sehat, dan semangat bersama yang tak kenal batas. PertaLife Insurance tak dibangun oleh satu divisi, tapi oleh keberanian semua fungsi untuk berjalan beriringan tanpa ribut, tanpa drama.



Kolaborasi: Lebih dari Sekadar Bekerja Bersama Memahami Esensi Kolaborasi di PertaLife Insurance

Tak semua yang duduk dalam proyek yang sama bisa disebut sedang berkolaborasi. Duduk bersama tak berarti menyatu. Sebab kolaborasi bukan soal berbagi file dan jadwal, melainkan tentang menyatukan logika yang berbeda, menyelaraskan irama kerja yang tak seragam, dan mencairkan kepentingan yang kadang saling berseberangan. Ia menuntut lebih dari sekadar koordinasi. Kolaborasi yang sejati lahir dari keinginan saling percaya dan keberanian untuk melepas atribut sektoral demi satu tujuan bersama.



■ Hanindio W. Hadi
Direktur Utama
PT Perta Life Insurance

Di lingkungan yang bergerak cepat seperti PertaLife Insurance, kolaborasi bukan lagi jargon pelatihan atau poster motivasi di dinding ruang kerja. Ia adalah kebutuhan struktural yang menentukan apakah organisasi akan tumbuh sebagai ekosistem yang sehat, atau sekadar bertahan sebagai kumpulan departemen yang saling jaga jarak. "Kalau kita hanya bekerja sama, kita hanya menyentuh permukaan. Tapi dalam kolaborasi, kita menembus sampai ke niat, strategi, bahkan keraguan," ujar Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi, dalam satu sesi diskusi internal.

Namun kolaborasi bukan barang yang bisa dikirim lewat memo. Ia tumbuh dalam ruang-ruang kecil di percakapan lintas kubikel, dalam keberanian bertanya walau bukan wilayahnya, dan di tengah kesediaan menerima masukan tanpa merasa diserang. Organisasi yang sehat membuka ruang bagi

kerendahan hati kolektif, bukan ego sektoral. Tidak ada fungsi yang paling penting jika setiap celah saling ditambal dengan keahlian berbeda. Di situlah, kerja lintas fungsi menemukan bentuk idealnya: bukan menambah beban, tapi menyalakan potensi.

Tantangan utamanya justru datang dari ilusi kebersamaan. Banyak tim yang tampak kompak di forum, tapi sebenarnya terjebak dalam sekat tak kasatmata: rasa enggan, komunikasi yang setengah hati, dan ketakutan untuk dianggap tidak kompeten. Rapat-rapat jadi ritual, koordinasi tinggal formalitas. Ketika hal ini terjadi, kolaborasi gagal bahkan sebelum langkah pertama diambil. Apa yang tampak seperti kerja sama hanyalah kebersamaan palsu yang melelahkan. Dibutuhkan kedewasaan dan *helicopter view* saat dihadapkan drama kantor yang belum mendukung kolaborasi untuk kepentingan Perusahaan.

Di titik itulah kepercayaan memainkan peran kunci. Kolaborasi sejati tidak butuh seragam, tapi butuh keandalan. Apakah kita hadir saat dibutuhkan? Apakah kita konsisten menepati janji, bahkan saat tidak ada yang melihat? Kepercayaan semacam itu menciptakan ruang aman untuk berpikir berbeda, untuk mengkritik tanpa takut, dan untuk bersatu meski dari jalur yang tak sama. "Kita bukan kapal kecil yang bisa dikemudikan satu tangan," lanjut Hanindio. "Kita butuh irama yang serempak dari semua dek." Kolaborasi, dalam konteks ini, bukan lagi aktivitas, tapi denyut ritme kerja harian.

PertaLife Insurance kini memasuki fase baru, fase di mana harmoni lebih penting dari volume, dan hasil luar biasa hanya mungkin tercapai ketika semua bagian berani membuka diri. Kolaborasi bukan proyek satu triwulan, tapi laku budaya jangka panjang. Ia lahir dari kejujuran, tumbuh dalam konsistensi, dan berubah dalam pencapaian yang tak bisa diklaim oleh satu fungsi saja. Maka tak heran jika di PertaLife Insurance, kolaborasi tak lagi dilihat sebagai alat bantu, tapi sebagai jantung yang memompa kehidupan ke seluruh bagian organisasi. Ia bergerak tanpa ribut. Tapi justru di situlah keuatannya.

Berbicara Jujur, Mendengar Aktif, Bergerak Cepat Komunikasi Sehat, Bebas Drama di Ruang Kerja PertaLife Insurance

Komunikasi yang sehat adalah fondasi tak kasatmata dari setiap organisasi yang ingin bergerak cepat tanpa tersandung. Ia tidak selalu terdengar, tapi terasa dampaknya: pekerjaan mengalir lancar, kesalahpahaman segera terurai, dan keputusan diambil tanpa menyisakan drama. "Komunikasi itu seperti aliran darah," ujar Sigit Panilih, Direktur Keuangan dan Investasi PertaLife Insurance. "Tak terlihat, tapi menentukan hidup-matinya organisasi." Tanpa sirkulasi yang lancar, tubuh korporasi akan mudah terserang penyakit yang bernama miskomunikasi penyebab utama stagnasi kinerja yang kerap luput disadari.



■ Sigit Panilih

Direktur Keuangan & Investasi
PT Perta Life Insurance

Kolaborasi, sebagaimana telah menjadi denyut baru PertaLife Insurance, tidak bisa tumbuh di tanah yang tandus komunikasi. Sebab kerja lintas fungsi akan selalu berbenturan jika ruang dialog tidak dibuka. Cela sekil pesan ambigu bisa menjadi jurang jika tidak segera dijembatani dengan klarifikasi. Di sinilah komunikasi sehat menunjukkan peran strategisnya bukan sekadar alat menyampaikan ide, tapi ruang aman untuk membentuk kepercayaan. Dan kepercayaan, sebagaimana kita tahu, adalah mata uang paling berharga dalam kolaborasi jangka panjang.

Komunikasi yang sehat tidak selalu lembut, tapi harus jujur. Tidak selalu cepat, tapi harus tepat. Di PertaLife Insurance, budaya komunikasi yang dibangun bukan hanya tentang "menyampaikan dengan baik", tetapi juga tentang "mendengarkan dengan sungguh-sungguh." Dalam banyak kasus, konflik muncul bukan karena perbedaan besar, melainkan karena satu maksud baik yang tersampaikan dengan buruk. Maka, mendengar aktif menjadi keahlian strategis, bukan hanya sopan santun korporat. Sering kali, satu kalimat yang diterima utuh bisa menyelamatkan satu minggu kerja yang nyaris tersesat.

Namun komunikasi sehat tak berarti ruang steril dari ketegangan. Justru sebaliknya, organisasi yang sehat tahu kapan harus mengelola konflik, bukan menghindarinya. Ketegangan yang dibingkai dengan dialog terbuka akan melahirkan kedewasaan kolektif. Di PertaLife Insurance, ruang untuk menyampaikan perbedaan disediakan bukan untuk saling membela diri, tapi untuk saling membesarkan niat. Drama tidak punya tempat, bukan karena semua sepakat, tapi karena semua sepakat untuk tidak saling menjatuhkan.

Dalam situasi kerja yang makin kompleks dan cepat berubah, kemampuan untuk berbicara jujur dan mendengar aktif menjadi kompetensi utama bukan hanya untuk menyelesaikan tugas, tapi menjaga kemanusiaan di tengah profesionalisme. Seperti diungkapkan Direktur Utama Hanindio W. Hadi, "Kita ingin budaya komunikasi yang bukan sekadar efisien, tapi juga manusiawi. Di PertaLife Insurance, setiap kata punya makna, dan setiap suara berhak didengar." Karena organisasi yang benar-benar kuat bukanlah yang sunyi dari konflik, melainkan yang bisa tumbuh lebih kokoh setelahnya tanpa luka, tanpa bisik-bisik, dan selalu dalam satu irama.

Kita Satu PertaLife Insurance, Bukan Satu Departemen Merobohkan Sekat Ego Sektoral

Tak sedikit perusahaan tumbang bukan karena kurang inovasi, melainkan karena terlalu banyak pagar. Bukan pagar fisik, melainkan sekat ego sektoral yang diam-diam tumbuh di antara unit kerja. Ia menjelma menjadi gesekan kecil dalam koordinasi, sikap enggan berbagi informasi, dan sinisme antartim yang mengikis semangat kolektif. Di PertaLife Insurance, sinyal bahaya ini ditangkap sejak awal. Sebab di era ketidakpastian, hanya organisasi yang bergerak serempak bukan serpihan yang berjalan sendiri-sendiri yang bisa bertahan dan melaju.



■ Martino Faishal Saudi

Direktur Pemasaran
PT Perta Life Insurance

“Jangan lagi berpikir sebagai bagian dari departemen,” ujar Martino Faishal Saudi, Direktur Pemasaran PertaLife Insurance. “Kita ini satu PertaLife Insurance.” Sebuah kalimat yang sederhana, namun mengguncang logika silo yang kerap menguasai ruang kerja. Sebab dalam lanskap bisnis yang menuntut kelincahan dan respons cepat, produk hebat tak lahir dari tim hebat saja, tapi dari orkestrasi lintas fungsi di mana brand bukan monopoli pemasaran, tapi hasil kolaborasi keuangan, legal, aktuaria, hingga layanan nasabah. Semua memberi napas pada janji perusahaan.

Namun ego sektoral tidak selalu datang dalam bentuk frontal. Ia muncul dalam sikap pasif-agresif: laporan yang ditahan, data yang dipilih-pilih, atau kecenderungan menyalahkan departemen lain atas kegagalan kolektif. Budaya ini, jika dibiarkan, membeku jadi kebiasaan. Dan seperti yang dituliskan dalam naskah sebelumnya, budaya kerja baik

yang sehat maupun disfungsional selalu lebih berpengaruh daripada strategi yang ditulis rapi di atas kertas. Karena pada akhirnya, bukan struktur yang melumpuhkan organisasi, tapi mentalitas yang memilih menang sendiri.

Empati antarfungsi menjadi kunci mengikis tembok ini. Bukan empati yang sentimental, tapi yang strategis. Ketika tim legal paham tekanan waktu tim frontliner, atau aktuaria mengerti urgensi pemasaran, solusi muncul bukan dari kompromi yang canggung, tapi dari kepedulian yang nyata. Seperti disebut dalam prinsip komunikasi sehat PertaLife Insurance, mendengar aktif dan memahami konteks adalah fondasi kerja sama yang luwes. Dan kerja sama yang luwes, adalah syarat bagi organisasi yang ingin bergerak cepat tanpa saling tersandung.

Di sinilah bahasa memainkan peran besar. “Tim saya sudah selesai” harus berganti menjadi “apa yang bisa saya bantu agar kita selesai bersama.” Kalimat ini bukan basa-basi, tapi cermin pola pikir barubawa tak ada hierarki dalam kontribusi, hanya keterhubungan peran yang saling menopang. Kerja tim bukan estafet, melainkan orkestra, seperti kata Martino: jika satu instrumen ngotot paling keras, musik justru jadi bising. Harmoni hanya mungkin kalau setiap bagian tahu kapan bicara, kapan mendengar, dan kapan diam untuk saling mengisi.

Transformasi budaya di PertaLife Insurance berjalan seiring dengan transformasi bisnis. Namun perubahan tak bisa hanya ditopang oleh MoU atau sesi townhall, melainkan oleh kebiasaan sehari-hari: menyapa, mendengarkan, menawarkan bantuan sebelum diminta. “Kita ini satu tubuh,” ujar Direktur Utama Hanindio W. Hadi. “Kalau satu bagian lemah, yang lain ikut terdampak.” Maka, sebagaimana dalam tulisan sebelumnya, kekuatan PertaLife Insurance tidak terletak pada siapa yang paling nyaring, melainkan pada siapa yang paling mampu menjaga irama kebersamaan. Karena hanya dengan bermain dalam satu simponi, organisasi bisa menyentuh nada-nada tertinggi, bersama-sama.

Sinergi Nyata untuk Hasil Luar Biasa Bergerak Bersama, Mencapai Lebih Jauh

Di banyak organisasi, strategi besar sering kali berhenti sebagai wacana *PowerPoint*. Ia megah di layar presentasi, tapi gamang di lapangan. Di PertaLife Insurance, tantangan itu dijawab dengan pendekatan yang lebih membumi: memastikan bahwa setiap insan perusahaan, dari tim aktuaria hingga petugas klaim, paham satu hal mendasar sinergi bukan slogan, tapi pilihan sikap setiap hari. "Kita tidak sedang menyusun tembok," kata Direktur Utama Hanindio W. Hadi. "Kita sedang membangun jembatan yang menyatukan langkah."

Pernyataan itu bukan sekadar metafora. Ia menyambung benang merah dari semangat "kita satu PertaLife Insurance, bukan satu departemen" yang digelorakan dalam transformasi budaya perusahaan. Sebab kerja lintas fungsi bukan hanya soal prosedur, tapi soal membangun rasa percaya. Ketika tim IT rela berjaga semalam untuk mendukung peluncuran produk, atau tim legal menyusun notulensi demi mempercepat progres lintas unit, itulah wajah kolaborasi yang tak tertera dalam KPI tapi terasa dalam denyut organisasi.

Namun sinergi bukan buah dari dokumen rencana kerja. Ia lahir dari kebiasaan kecil yang konsisten: berbagi informasi tanpa diminta, merespons cepat meski bukan tugas utama, menyisihkan waktu untuk mendengar beban tim lain. Di PertaLife Insurance, hal-hal ini mulai dibiasakan melalui inisiatif lintas divisi mulai dari pertemuan mingguan, *platform* koordinasi, hingga eksperimen kerja bareng yang dirancang bukan untuk formalitas, tapi untuk belajar memahami satu sama lain.

Hanindio menyadari, sinergi tak akan tumbuh jika keberhasilan masih dihitung per departemen. "Kalau kita masih bangga dengan performa sendiri sementara tim lain kewalahan, berarti kita belum jadi satu organisasi," ujarnya. Karena dalam bisnis asuransi, seperti sering disampaikan dalam forum internal, reputasi tidak dibangun di satu titik, melainkan dirajut dalam mata rantai pengalaman: dari janji yang ditebar marketing, sistem yang disiapkan IT, akurasi data dari aktuaria, hingga kehangatan suara di layanan pelanggan.

Maka, PertaLife Insurance tidak sedang mencari sinergi yang sempurna. Yang dicari adalah sinergi yang jujur: mau saling bantu walau berbeda fungsi, mau membuka ruang diskusi walau berbeda pandangan. Seperti harmoni orkestra yang dibahas dalam naskah sebelumnya, kekompakan bukan soal keseragaman, tapi kemampuan menyeimbangkan suara masing-masing agar tak saling menenggelamkan. Karena hanya dalam irama yang terjaga bersama, langkah perusahaan bisa menembus batas-batas yang dulu tak terbayangkan.

Belajar dari Kolaborasi yang Berhasil

Ketika Inisiatif Pribadi Menjadi Gerak Kolektif Tak semua kolaborasi lahir dari keputusan direksi atau hasil rapat koordinasi. Sebagian justru tumbuh dari keberanian pribadi satu langkah kecil yang kemudian menggoyang sistem yang terlalu nyaman berjalan sendiri. Di PertaLife Insurance, praktik-praktik seperti ini bukan anomali, melainkan bagian dari denyut baru organisasi. Denyut yang seirama dengan pesan Direktur Utama Hanindio W. Hadi: bahwa jembatan antar departemen dibangun bukan dengan beton, tapi dengan niat yang tulus dan aksi yang konsisten.

Lihatlah kisah dari tokoh di salah satu perusahaan yang bisa menginspirasi kita.

Tika dari tim layanan nasabah. Ia melihat lubang komunikasi antara tim pemasaran dan klaim bukan sebagai bahan gosip kantor, melainkan sebagai peluang perubahan. Tanpa mandat formal, ia menginisiasi pertemuan lintas unit, menyatukan suara nasabah dari hulu ke hilir. Dari obrolan sederhana itu lahir prosedur kerja baru lebih ramping, lebih sigap. Bukan karena Tika punya wewenang, tapi karena ia punya kepedulian yang dibarengi langkah nyata.

Cerita seperti ini mengingatkan kita pada esensi sinergi yang diangkat dalam tulisan “Bergerak Bersama, Mencapai Lebih Jauh.” Bahwa kolaborasi bukan soal hierarki, melainkan soal keberanian untuk membuka pintu komunikasi. Tika tak mencari sorotan. Ia mendengar lebih dulu, lalu menyambungkan titik-titik yang sebelumnya berjalan di garis masing-masing. “Saya bukan cari solusi, saya cuma mau tahu kenapa ini belum jalan,” katanya. Kalimat sederhana, tapi mencerminkan budaya kerja yang mulai berubah arah.

Dimas dari tim IT punya cerita serupa. Dalam proyek penyempurnaan sistem digital internal, ia menolak jadi eksekutor pasif. Ia mengundang tim SDM dan operasional berdialog rutin, bertanya soal kebutuhan harian, lalu merombak fitur berdasarkan kenyataan di lapangan. Tidak semua staf muda berani menabrak sekat-sekat formal, apalagi melibatkan unit lain dalam urusan teknis. Tapi Dimas tahu, sistem yang baik bukan yang paling canggih melainkan yang paling bisa digunakan. Dan hasilnya tak main-main: tingkat adopsi sistem baru melonjak 80 persen dalam waktu singkat.

Dari Tika ke Dimas, dari unit layanan ke teknologi, benang merahnya sama: inisiatif pribadi yang menyulut gerak kolektif. Mereka adalah wajah dari energi terbarukan dalam organisasi penyala yang bekerja senyap tapi berdampak panjang. Dalam ekosistem seperti PertaLife Insurance, di mana kolaborasi bukan pilihan tapi keniscayaan, tokoh-tokoh seperti mereka adalah pengingat: perubahan tak selalu menunggu struktur. Kadang, ia hanya butuh satu orang yang berani bertanya, “Apa yang bisa saya bantu hari ini?”

Tepat Waktu Tepat Arah Membangun Komitmen dalam Setiap Detik



Dalam dunia kerja yang dinamis dan penuh tantangan, kedisiplinan waktu sering kali dianggap sebagai aspek kecil yang bisa dikompromikan. Namun di PertaLife Insurance, kami meyakini bahwa setiap detik yang dihargai adalah langkah nyata menuju kesuksesan bersama. Disiplin waktu bukan hanya soal datang tepat waktu, tetapi juga mencerminkan integritas, profesionalisme, dan rasa hormat terhadap orang lain dan tujuan organisasi.

Vice President Human Capital & Business Support PertaLife Insurance, Mangaranap Rabehka Nathalia, menegaskan pentingnya disiplin waktu sebagai fondasi dalam membangun budaya kerja yang produktif dan kolaboratif. "Disiplin waktu mencerminkan komitmen kita terhadap pekerjaan dan terhadap rekan-rekan yang bekerja bersama kita." ujar Nathalia. Dalam lingkungan kerja yang saling terhubung, keterlambatan satu individu dapat berdampak pada ritme seluruh tim.

Tepat waktu berarti siap secara fisik dan mental sejak awal hari kerja. Karyawan yang datang tepat waktu memiliki ruang untuk merancang hari kerja dengan lebih terstruktur, menetapkan prioritas secara tepat, dan menjaga ritme kerja yang positif. Hal ini bukan hanya meningkatkan produktivitas individu, tetapi juga membentuk harmoni tim yang lebih kuat.

Namun, menjaga disiplin waktu tidak selalu semudah yang dibayangkan. Berbagai tantangan eksternal seperti kemacetan, keperluan pribadi mendadak, atau kendala teknis bisa terjadi. Di sinilah peran manajemen waktu menjadi penting. Langkah-langkah sederhana seperti menyiapkan kebutuhan kerja sejak malam sebelumnya, tidur yang cukup, dan merencanakan rute perjalanan dengan bijak dapat memberikan dampak besar terhadap ketepatan waktu.

PertaLife Insurance berkomitmen untuk mendukung terciptanya lingkungan kerja yang mendukung budaya tepat waktu. Fasilitas kerja yang nyaman dan sistem kerja berbasis teknologi adalah bentuk nyata dukungan perusahaan terhadap karyawan agar dapat lebih fokus dan terhindar dari hambatan eksternal yang tidak perlu.

Dari sudut pandang bisnis, disiplin waktu memiliki korelasi langsung dengan citra perusahaan. "Ketika seluruh tim hadir tepat waktu dalam rapat internal maupun pertemuan eksternal, klien dan mitra bisnis melihat kami sebagai organisasi yang profesional, kredibel, dan dapat diandalkan," tambah Nathalia. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, reputasi seperti ini menjadi aset yang sangat berharga dan merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga hubungan baik dengan klien dan mitra, sekaligus membuka peluang kerja sama yang lebih luas di masa depan.

Lebih dari sekadar kepentingan organisasi, disiplin waktu juga berdampak positif bagi kesejahteraan pribadi. Karyawan yang memulai hari dengan tenang dan tertata cenderung memiliki tingkat stres yang lebih rendah, suasana hati yang lebih positif, dan semangat kerja yang lebih tinggi. Rutinitas pagi yang baik menciptakan pondasi bagi keseimbangan antara produktivitas dan kesehatan mental.

Budaya kerja yang sehat tumbuh dari kebiasaan baik yang dicontohkan secara konsisten. Oleh karena itu, peran pemimpin sangatlah penting dalam menanamkan budaya disiplin waktu. Keteladanan dari atasan akan menciptakan efek berantai yang positif dalam tim dan menanamkan nilai-nilai disiplin secara alami.

Pada akhirnya, disiplin waktu bukan hanya sekadar aturan, tetapi merupakan bagian dari karakter individu dan cerminan budaya perusahaan. Mari kita jadikan setiap detik sebagai investasi menuju masa depan yang lebih baik bagi diri sendiri, tim, dan perusahaan. Bersama PertaLife Insurance, kita bangun budaya kerja yang penuh komitmen, integritas, dan semangat untuk terus maju.



Bukan Cuma Bencana, Tapi Juga Harapan

Peran Asuransi di Tengah Krisis Iklim



Ketika langit tak lagi bisa ditebak, dan musim kian kehilangan jadwalnya, manusia belajar satu hal penting: tak ada yang benar-benar pasti. Banjir datang sebelum waktunya, gelombang panas menjalar tanpa aba-aba, dan tanah longsor tak pandang musim. Di tengah gejolak itu, muncul pertanyaan lama dalam wajah baru: kepada siapa kita bisa bersandar saat risiko menghantam dari arah yang tak terduga?

Perubahan iklim bukan sekadar urusan suhu. Ia membawa dampak sistemik: dari kerusakan fisik hingga beban emosional dan finansial yang panjang. Bagi sebagian orang, bencana adalah soal kehilangan rumah. Tapi bagi lebih banyak orang lainnya, itu berarti kehilangan pencari nafkah utama, tabungan hidup, atau harapan masa depan. Di ruang inilah, asuransi jiwa tak lagi berdiri sebagai produk keuangan belaka, melainkan sebagai perisai sosial—jaring pengaman yang hadir ketika semuanya runtuh. “Perubahan iklim mengajarkan kita satu hal penting: proteksi jiwa bukan lagi pilihan tambahan, tapi bagian dari ekosistem bertahan hidup,” kata *Department Head Underwriting* PertaLife Insurance Sigit Harianto.

Dalam kacamata medis dan sosial, krisis iklim memperbesar potensi penyakit, mempercepat kelelahan ekonomi, dan memicu ketidakpastian psikologis. Tak heran bila dalam beberapa tahun terakhir, masyarakat mulai memandang asuransi jiwa bukan lagi sebagai barang mewah, melainkan kebutuhan dasar. “Dahulu, asuransi hanya menjadi sebuah penyesalan setelah musibah terjadi. Namun saat ini, asuransi mulai dibicarakan dan menjadi bagian mitigasi sebelum risiko terjadi,” ujarnya.

Perubahan ini mendorong perusahaan asuransi berbenah. Bukan hanya dalam desain produknya, tapi juga dalam cara berpikir. PertaLife Insurance, misalnya, mulai memetakan ulang risiko: bukan hanya berdasarkan usia dan riwayat kesehatan, tapi juga wilayah tempat tinggal, akses terhadap layanan medis, hingga potensi bencana lingkungan. Di balik itu semua ada misi sunyi menciptakan rasa aman yang bisa diandalkan, bahkan di tengah dunia yang makin tak pasti.

Di sisi lain, kebutuhan nasabah pun bergeser. Mereka tak lagi semata mencari polis dengan nilai

pertanggungan tinggi, tetapi menaruh harapan pada proses klaim yang mampu diandalkan. Di tengah situasi genting, kepastian menjadi barang mewah. "Kami memahami bahwa esensi sejati dari perlindungan asuransi muncul pada saat proses klaim berlangsung yang ringkas, transparan, dan tepat sasaran. Bagi kami, ini bukan hanya soal mengganti kerugian tetapi tentang menghadirkan rasa tenang dan kepastian di tengah situasi yang genting," ujar *Life Claim Staff* PertaLife Insurance Rifaldy Martiano.

Menanggapi krisis iklim sebagai tanggung jawab jangka panjang, perusahaan asuransi mulai mengadopsi pendekatan keberlanjutan. Di PertaLife Insurance, ini terlihat dari pengembangan produk dengan prinsip ESG (*Environmental, Social, Governance*) dan kampanye edukasi yang lebih membumi. Bukan hanya bicara tentang "keuntungan" punya asuransi, tapi tentang tanggung jawab bersama dalam merawat kehidupan. "Kami tidak bisa diam saat risiko global semakin nyata. Pengembangan produk asuransi harus bergerak bersama perubahan zaman," ujar Sigit.

Kehadiran asuransi jiwa dalam konteks ini bukan semata soal proteksi finansial. Ia menjadi alat untuk memulihkan martabat. Ketika keluarga yang kehilangan kepala rumah tangga tetap bisa menyekolahkan anaknya, atau saat rumah yang hancur diganti dengan tempat tinggal baru berkat manfaat polis, harapan tumbuh kembali. Di sinilah letak kekuatan sejati asuransi: bukan sebagai pelipur lara, melainkan penyambung masa depan.

Cerita-cerita dari para Perwira PertaLife dan nasabah memperkuat makna ini. Seorang Perwira PertaLife bernama Magdalena pernah bercerita tentang keluarga nasabah yang ditinggal wafat karena serangan jantung saat sedang mengungsi. Dalam kondisi genting, manfaat asuransi menjadi satu-satunya tumpuan. "Itu bukan soal uang. Itu tentang rasa tenang bahwa yang ditinggal tetap bisa melanjutkan hidup," ujarnya.

Maka, edukasi menjadi tulang punggung. PertaLife Insurance terus menyuarakan pentingnya merencanakan masa depan bukan karena kita takut, tapi karena kita peduli. Di tengah ketidakpastian iklim, memiliki perlindungan jiwa adalah bentuk kepedulian terhadap diri sendiri dan orang-orang yang kita cintai. "Asuransi bukan soal 'jika', tapi 'ketika'. Dan ketika itu datang, kita ingin berada dalam posisi yang siap," tegasnya.

Dalam dunia yang dilanda krisis, harapan adalah sumber daya paling langka. Asuransi, jika dipahami dengan benar, bisa menjadi salah satu bentuk nyatanya. Ia hadir bukan untuk menghapus kesedihan, tapi untuk memastikan bahwa kesedihan itu tidak membunuh masa depan. "Kami percaya bahwa manfaat asuransi yang sesungguhnya adalah ketika harapan bisa tetap hidup, bahkan setelah kehilangan," katanya.

Asuransi juga harus berbicara dengan bahasa yang lebih inklusif. Bukan hanya kepada kelas menengah atas di perkotaan, tapi juga kepada masyarakat rentan yang justru paling terdampak perubahan iklim. Tantangannya ada pada kesenjangan pemahaman, dan inilah medan juang edukasi yang tak boleh diabaikan.

Sebagai penutup, merangkum esensi seluruh perjalanan ini dalam satu kalimat: "Asuransi jiwa adalah cara kita merawat keberlanjutan hidup, bahkan ketika hidup itu sendiri terguncang." Sebuah kalimat sederhana, yang jika direnungkan, terasa seperti jangkar di lautan yang tak lagi tenang.

Mengasuransikan Hidup di Tengah Badai Iklim



Joko Suwaryo
Appointed Actuary
PT Perta Life Insurance

Tak ada lagi musim yang bisa ditebak. Hujan datang ketika matahari mestinya bersinar, dan suhu melonjak tinggi saat malam seharusnya sejuk. Di tengah ketidakpastian ini, industri asuransi jiwa menghadapi persoalan yang tak lagi bisa diselesaikan dengan tabel angka semata.

Perubahan iklim mengubah cara kita memahami risiko. Bagi para aktuaris, ini bukan sekadar tantangan teknis, tapi panggilan untuk beradaptasi secara mendalam. "Kami tak bisa lagi hanya menghitung kematian berdasarkan tren historis. Iklim telah mempercepat ketidakpastian," ujar Joko Suwaryo, *Appointed Actuary* di PertaLife Insurance.

Contohnya nyata. Gelombang panas di Eropa tahun 2022 menewaskan lebih dari 60 ribu orang. Di Asia Selatan, suhu ekstrem mencatatkan seribu lebih korban jiwa. Banjir, polusi udara, dan kebakaran hutan kini ikut menentukan arah kebijakan *underwriting*.

Risiko kesehatan juga meluas. Vektor penyakit tropis, seperti nyamuk demam berdarah, kini bisa bertahan di wilayah pegunungan. Polusi udara mempercepat kerusakan organ vital. Trauma psikologis akibat bencana muncul sebagai tantangan baru dalam dunia asuransi jiwa.

Industri pastinya tidak tinggal diam mengantisipasi permasalahan iklim ini. Tabel mortalitas diperbarui, memadukan data iklim, kesehatan, dan demografi. Risiko dikaji berdasarkan wilayah, bukan lagi disamaratakan. Wilayah rawan banjir tentu tak bisa disamakan dengan daerah yang relatif stabil.

Pendekatan baru juga menyentuh teknologi. Model *stress test* kini mencakup skenario iklim ekstrem. Di negara lain, *machine learning* telah mulai dimanfaatkan untuk memprediksi kematian akibat suhu tinggi dan polusi. Industri di Indonesia tentunya membuka ruang untuk inovasi serupa.

Produk pun berevolusi. Hadir asuransi mikro untuk bencana, premi berbasis kualitas udara, hingga rider penyakit tropis baru. Bahkan, insentif mulai diberikan kepada nasabah yang punya gaya hidup ramah lingkungan. Karena menjaga bumi kini sama pentingnya dengan menjaga diri.

Semua ini tak mungkin terjadi tanpa kolaborasi. Aktuaris kini bersinergi erat dengan tim manajemen risiko, teknologi, dan pengembangan produk. Di balik layar, mereka juga mempelajari klimatologi dan belajar menjadi *data scientist*. Semua demi satu tujuan: memastikan pengukuran risiko perlindungan tetap relevan di masa depan.

Perubahan juga merambah strategi investasi. Portofolio perusahaan perlu tahan banting terhadap risiko iklim. Dukungan pun datang lewat regulasi, seperti POJK 18/2021 yang mendorong integrasi prinsip lingkungan dalam tata kelola perusahaan asuransi.

Memang, data belum selalu tersedia dan perubahan bergerak lebih cepat dari riset. Tapi justru di sanalah nilai strategis seorang aktuaris diuji. "Risiko dari perubahan alam bisa kita hitung, dikelola, dan bahkan dijadikan peluang bisnis," kata Joko.

Bagi PertaLife Insurance, ini bukan semata soal angka, tapi tentang komitmen jangka panjang. Melindungi nasabah di era krisis iklim bukan hanya tugas, tapi bentuk nyata keberlanjutan. Dan di balik semua itu, para aktuaris berdiri sebagai arsitek ketahanan masa depan.



Pensiun Gak Harus Rumit

Transformasi DPLK di Era Digital



Di tengah dunia kerja yang serbacepat dan digital, satu hal tetap tak berubah: usia pensiun pasti datang. Namun, generasi milenial dan Gen Z kerap menempatkan masa pensiun dalam daftar “nanti saja”. Investasi jangka panjang terasa terlalu jauh, terlalu serius, dan terlalu rumit untuk disinggung hari ini. Padahal, makin cepat direncanakan, makin besar peluang untuk hidup tenang di masa depan.

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) sebenarnya bukan barang baru. Tapi selama ini, wajahnya terlambat kaku. Identik dengan tumpukan dokumen, simulasi rumit, dan komunikasi satu arah. Tak heran bila banyak pekerja muda merasa program ini seperti peta harta karun tanpa petunjuk arah. “Dulu DPLK seperti ruang arsip yang sunyi. Sekarang, kami ubah jadi aplikasi yang bisa diakses kapan saja, bahkan sambil ngopi,” ujar *Department Head Pension Business & Development & Client Relation* DPLK PertaLife, Ika Nurimah.

PertaLife Insurance melihat peluang sekaligus tantangan. Mereka sadar bahwa jika ingin menjangkau generasi baru, maka bahasa yang digunakan harus berganti. Dari brosur ke notifikasi. Dari pertemuan tatap muka ke dasbor digital. Proses inilah yang memicu transformasi digital DPLK PertaLife. Bukan hanya soal estetika, tapi perubahan cara kerja yang fundamental.

Transformasi ini terwujud dalam berbagai inisiatif digital. Salah satunya lewat aplikasi SiPerdana, yang memungkinkan peserta untuk memantau saldo dana pensiun, riwayat transaksi, dan informasi kepesertaan secara *real-time*. Layanan *Virtual Account* juga diluncurkan agar iuran bisa dibayar lebih cepat dan langsung teridentifikasi. Ada juga kartu kepesertaan digital yang menyimpan informasi penting peserta, serta MyPertaLife, ekosistem digital terpadu yang kini tengah dikembangkan. Semua layanan ini dirancang agar urusan pensiun semudah membuka e-wallet.

Kini, peserta bisa memantau saldo dan kinerja dana pensiun secara mandiri. Tidak perlu menunggu laporan tahunan atau datang ke kantor. Semua tersedia dalam genggaman, kapan saja dibutuhkan. "Akses *real-time* itu penting. Kami ingin peserta merasa memegang kendali, bukan hanya sebagai penerima informasi pasif," ujarnya.

Inovasi ini datang dalam bentuk yang mengutamakan pendekatan yang personal: simulasi manfaat langsung dari aplikasi, *e-statement* otomatis, hingga pengajuan klaim secara daring. Proses yang dulunya birokratis kini menjadi personal. Peserta tak lagi harus mengisi formulir fisik atau menunggu lama untuk sekadar tahu saldo.

Salah satu pertanyaan besar yang menyertai digitalisasi layanan keuangan adalah keamanan. Di PertaLife Insurance, perlindungan data peserta menjadi prioritas. Tim IT secara reguler melakukan pengujian sistem dan simulasi pemulihan dari gangguan sistem digital. Peserta juga diminta memperbarui data secara berkala lewat aplikasi SiPerdana. "Kami sadar bahwa kepercayaan dibangun dari kenyamanan dan keamanan sekaligus," jelas Ika.

Efek domino digitalisasi mulai terasa. Pengajuan klaim manfaat yang dulu memakan waktu berminggu-minggu, kini bisa diproses dalam hitungan hari. Dokumen bisa diunggah secara *online*, status klaim bisa dipantau secara *real-time*, dan proses verifikasi menjadi lebih cepat berkat integrasi data dengan sistem kependudukan dan perbankan.

Namun transformasi ini bukan hanya soal teknologi. Intinya tetap pada edukasi. Bagaimana mengkomunikasikan pentingnya pensiun dengan cara yang mudah dipahami. Workshop daring, Program literasi lewat media sosial, dan kolaborasi

dengan HR perusahaan menjadi jembatan untuk mendekatkan DPLK PertaLife kepada generasi baru. "Kami tidak bicara soal hari tua yang sendu, tapi tentang masa depan yang tetap bisa aktif, produktif, dan mandiri," katanya.

Kesadaran generasi muda terhadap pentingnya pensiun memang masih rendah. Banyak yang merasa usia muda belum saatnya memikirkan hal itu. Padahal, justru memulai lebih awal memberi hasil yang jauh lebih optimal. Maka, edukasi harus dikemas dengan pendekatan yang relevan, digital, dan personal. Tidak cukup hanya memberi tahu, tapi juga menunjukkan bagaimana DPLK bisa fleksibel, terjangkau, dan disesuaikan dengan gaya hidup hari ini.

Di antara semua fitur digital yang dikembangkan, akses *real-time* lewat aplikasi menjadi yang paling berdampak. Fitur ini mengubah pengalaman peserta dari yang dulunya serba manual menjadi cepat, transparan, dan personal. Mereka bisa cek saldo kapan saja, memantau kinerja dana, hingga mengajukan klaim langsung dari ponsel. "Ini yang membuat peserta merasa lebih terkendali atas dana pensiunnya dan lebih terlibat jangka panjang," ujar Ika.

Bagi banyak karyawan, terutama yang baru memulai perjalanan profesi, DPLK PertaLife bisa jadi investasi pertama yang benar-benar terasa nyata manfaatnya. Maka, edukasi yang terus-menerus dan kemudahan akses bukan sekadar strategi pemasaran. Inisiatif ini adalah bentuk tanggung jawab terhadap masa depan. "Jangan tunda. Pensiun bukan soal usia, tapi soal kesiapan. Dan DPLK PertaLife adalah langkah konkret menuju masa depan yang lebih tenang," tutupnya.



2024 Gemilang 2025 Menantang



Dari kiri ke kanan: Iwan Faisal, Sigit Panilih, Hanindio W. Hadi, Dede Kusnadi, Arief Wibowo, Martino Faishal Saudi, Bambang Triono, Veronika Retno Setyowati, Ognissanti, dan Haris Anwar.

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) PertaLife Insurance digelar pada 16 April 2025 dalam suasana hangat dan penuh optimisme. Dihadiri jajaran Direksi, Dewan Komisaris, serta perwakilan pemegang saham dari Dana Pensiun Pertamina, PT Timah Tbk, dan Kementerian Keuangan, rapat berlangsung dengan nuansa syukur dan antusiasme.



Berita Pilihan

Kinerja keuangan tahun buku 2024 melampaui target yang ditetapkan pemegang saham. Premi bruto mencapai Rp1,252 triliun, sementara efisiensi operasional tercatat pada level terbaik dalam sejarah perusahaan. Sorak kecil, senyum lepas, dan tepuk tangan mengiringi setiap pemaparan capaian, menjadikan rapat ini bukan sekadar forum formal, tapi juga ajang selebrasi.



Tahun 2025 membawa tantangan baru. Namun semangat dan keyakinan yang mengemuka dalam RUPST memberi sinyal kuat bahwa PertaLife Insurance berada di jalur yang tepat. Bagi seluruh Perwira PertaLife, keberhasilan ini menjadi pijakan penting untuk terus menjaga momentum dan meraih capaian yang lebih tinggi.



Menghitung Angka, Menjaga Amanah



Nurul Amaliah Zamri

Di balik lembar-lembar laporan keuangan yang tampak kaku dan penuh angka, tersimpan kisah perjalanan seorang perempuan yang menemukan seni dalam akuntansi. Namanya Nurul Amaliah Zamri, atau yang akrab dipanggil Amel. Sehari-hari ia berada di balik layar, merangkai data dan transaksi menjadi catatan yang memandu arah perusahaan. Tapi siapa sangka, perjalanan Amel ke dunia keuangan bermula dari mimpi menjadi guru TK?

“Saya suka sekali dengan anak-anak,” kenangnya sembari tersenyum. Tapi semuanya berubah saat ia berjumpa dengan mata pelajaran akuntansi di bangku SMA. Sejak itu, ia mulai jatuh hati pada dunia debit dan kredit, dan melihat akuntansi sebagai seni yang hidup, sebuah cara memahami usaha keras perusahaan lewat angka-angka yang sarat makna historis.

Nasihat tentang silaturahmi yang membuka pintu rezeki terbukti benar baginya. Di akhir 2021, Amel mendapat kabar dari seorang kolega tentang proyek transformasi sistem di PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance). Sebuah tawaran datang, dan ia menerima tantangan itu. Sejak itulah, langkahnya tertancap di dunia akuntansi perusahaan asuransi yang merupakan bagian dari Pertamina Group ini.

Banyak yang mengira pekerjaan *finance* hanya berputar pada angka. Tapi bagi Amel, angka adalah cerita. “Setiap angka dalam laporan keuangan punya jejak historis, ada kerja keras kolektif di baliknya,” ujar perempuan berusia 30 tahun itu.

Pekerjaan ini, menurutnya, bukan hanya soal mencatat. Di baliknya, ada tantangan yang menguji integritas. Dari dalam, seorang akuntan dituntut menjunjung kejujuran dan transparansi. Dari luar, ia harus patuh pada standar dan regulasi yang terus

berubah. Seperti tahun ini, ketika akuntansi Indonesia mulai mengadopsi PSAK 117 dan 109, seiring dengan transformasi global lewat IFRS 17 dan 9. "Kami harus terus belajar, beradaptasi," ucapnya.

Ketelitian dan akurasi menjadi nafas sehari-hari. Ia menjabarkan bagaimana siklus akuntansi, dari identifikasi transaksi hingga laporan penutup, menjadi pedoman yang harus dijalankan konsisten. Untuk menjaga presisi, ia tak hanya mengandalkan kemampuan manual, tetapi juga teknologi. Sistem seperti SunSystem telah menjadi alat bantu vital yang mempercepat proses dan mengurangi kesalahan.

Ketika waktu *closing* atau audit datang, masa yang dikenal penuh tekanan, Amel punya resep tersendiri. Ia menyusun *deadline*, mendelegasikan tugas secara efektif, serta membuka komunikasi yang jujur dan terbuka dengan tim. "Apresiasi dari atasan juga penting. Itu menyuntikkan semangat baru," kata lulusan Universitas Jenderal Soedirman tersebut.

Namun di tengah semua kerja yang tak terlihat, Amel merasa pekerjaannya tetap bermakna. Ia ingat nasihat Buya Hamka: Kalau hidup sekadar hidup, babi di hutan juga hidup. Kalau bekerja sekadar bekerja, kera juga bekerja. Baginya, bekerja adalah ibadah, dan itu yang menjaga semangatnya tetap menyala.

Kejujuran dan integritas adalah prinsip yang tak bisa ditawar. "Akuntansi itu bukan hanya hitung-hitungan, tapi menjaga amanah," katanya mantap. Informasi keuangan yang dikelola bukan sekadar angka, tapi rahasia dan kepercayaan perusahaan.

Salah satu momen paling berkesan dalam kariernya adalah ketika ia terlibat dalam implementasi sistem SunSystem untuk pelaporan keuangan. Sebuah kerja lintas divisi yang berbuah penghargaan dari Direktur Keuangan dan Investasi saat itu, Yuzran Bustamar.

"Saya bersyukur bisa jadi bagian dari perubahan besar ini," katanya, mengenang pencapaian yang sekaligus menjadi bukti bahwa kerja di balik layar pun bisa bersinar terang.

Amel percaya, *finance* tak hanya sebagai penjaga laporan, tapi mitra strategis bagi semua divisi. Data yang dikumpulkan menjadi dasar pengambilan keputusan penting manajemen. "Kami ada di hilir, tapi dari situlah semua muara informasi mengalir," cetusnya.

Digitalisasi membuat peran itu semakin vital. Dengan sistem yang terintegrasi dan data yang bisa diakses *real-time*, peran *finance* semakin strategis, tak lagi sekadar pelaporan, tapi juga analisa dan proyeksi.

Pekerjaan yang ia geluti di PertaLife Insurance bukan tanpa pegangan. Amel memiliki prinsip hidup yang menjadi pegangannya, yakni niatkan segala pekerjaan sebagai ibadah. "Kalau sudah diniatkan ibadah, insya Allah rasa ikhlas dan tanggung jawab itu akan mengikuti," ujarnya.

Ia juga memegang teguh tiga kata yang sederhana tapi dalam maknanya: Maaf, Tolong, dan Terima Kasih. "Tiga kata itu menjaga hubungan dengan orang lain, termasuk di tempat kerja," katanya.

Di tengah dinamika keuangan dan tantangan regulasi, Amel tetap melangkah dengan yakin. Ia tahu, di balik angka-angka yang tampak sunyi, ada cerita kerja keras, kolaborasi, dan dedikasi. Dan di sana, ia menemukan makna.

KOLABORASI Jadi Energi, PRESTASI Jadi Tradisi



“Capaian kinerja 2024 harus menjadi bahan renungan sekaligus pecut bagi kita semua. Jangan sampai kita terlena. Justru saat hasil terlihat baik, tantangan ke depan akan makin menuntut kesiapan kita semua.”

Pernyataan itu bukan sekadar pengingat, tapi seruan untuk tetap siaga. Sebuah pesan jernih dari Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi, yang ditujukan kepada seluruh Perwira PertaLife melalui *Majalah Potret*. Ia datang di tengah suasana hangat pasca-Lebaran, menyusul penyampaian hasil Konferensi Pers Kinerja Tahun Buku 2024 yang digelar pada 21 April lalu. Kinerja 2024 mencatatkan sejarah. Namun, sejarah bukan untuk dirayakan lama-lama—melainkan jadi titik berangkat baru. Seperti irama yang sedang mengalun, keberhasilan hanya akan jadi harmoni bila dijaga oleh kekompakan dan kesinambungan.

Berikut kami rangkum capaian penting itu. Sebagai pengingat. Sebagai fondasi untuk melangkah lebih jauh, bersama.

Menembus Triliun, Menjejak Sejarah

Untuk pertama kalinya, premi bruto PertaLife Insurance menembus Rp1,252 triliun. Angka ini bukan hanya melampaui target RKAP sebesar 15,16%, tapi juga mencerminkan lompatan 38,73% dari tahun sebelumnya—pencapaian terbaik sepanjang sejarah perusahaan.

Laba bersih pun mengikuti irama positif, naik menjadi Rp97,18 miliar. Semua dicapai di tengah tantangan industri yang tidak ringan. Ini bukan hasil kebetulan, melainkan buah dari upaya kolektif yang disiplin dan konsisten selama lima tahun terakhir.

Transformasi yang Menjadi Kultur

Transformasi bukan lagi wacana. Sejak 2020, PertaLife menapaki jalur pembaruan dengan strategi jangka panjang yang tertata dan dijalankan lintas unit secara sinergis. Hasilnya kini kasat mata: *Risk Based Capital* (RBC) menyentuh 359,66% tertinggi dalam sejarah perusahaan dan jauh di atas ambang regulasi.

Efisiensi pun menguat, tercermin dari rasio BOPO yang menyusut ke 12,34%, titik terendah dalam lebih dari satu dekade.

Return on Investment (ROI) memang sedikit terkoreksi ke angka 5,79%, namun tetap berada di atas *benchmark* IHSG dan ICBI. Ini adalah bukti bahwa stabilitas dan arah tetap terjaga di tengah dinamika pasar.



Menembus Batas, Meninggalkan Bayang-Bayang

2024 juga menjadi tahun penanda: PertaLife mulai menapak keluar dari pasar captive. Kontribusi dari pasar non-captive tumbuh pesat 323,77% lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya. Produk seperti *Executive Severance* dan *MAPS* menjadi pintu masuk menuju pasar yang lebih luas. Kerja sama strategis turut diperluas, seperti perlindungan kesehatan untuk pekerja Pertamina Upstream. Langkah-langkah ini menjadi cerminan posisi baru PertaLife sebagai mitra perlindungan institusional yang relevan dan adaptif.

2025: Tahun Menjaga Irama, Menyempurnakan Langkah

Tahun ini bukan waktu untuk bersandar pada capaian. Justru sebaliknya: ini saatnya menjaga ritme. Sejumlah agenda besar menanti dari penyesuaian terhadap PSAK 117 dan POJK 23, hingga kebutuhan memperkuat struktur permodalan dan menghadirkan produk yang lebih inklusif serta terdigitalisasi. Semua membutuhkan sinergi yang lebih erat, kolaborasi yang lebih lentur, serta budaya kerja yang terus mencari cara baru untuk menjadi lebih baik.

Dalam penutupnya, Direktur Utama menegaskan arah ke depan: *"Jangan cepat puas. Prestasi ini harus dijaga dengan kerja lebih fokus, sinergi lebih erat, dan budaya inovasi yang tidak berhenti. Kita bisa lebih baik lagi—asal tetap mawas dan satu irama."*



Galeri Foto

Apa yang dicapai di 2024 adalah hasil dari sinergi tanpa batas. Namun sebagaimana orkestra yang terus memainkan nada demi nada, keharmonisan hanya tercipta bila semua pemain tetap hadir dan berkomitmen. Maka mari terus mengalun. Langkah kita belum selesai. Kolaborasi adalah energi yang menggerakkan. Dan prestasi—kita bisa menjadikannya tradisi.

PertaLife Insurance, terus melaju. Kita bisa. Kita siap. Kita satu.



Pola Makan Nabati Sehat Manusia Sehat Bumi

Dalam satu dekade terakhir, tren pola makan berbasis nabati atau *plant-based* diet menjelma dari sekadar pilihan gaya hidup menjadi arus utama yang memengaruhi menu di restoran, rak-rak supermarket, hingga kebijakan kesehatan masyarakat. Tapi di balik gempuran tren ini, bagaimana dunia medis menyikapinya?

Menurut sejumlah pakar, pergeseran ke pola makan nabati bukanlah sekadar soal gaya hidup kekinian. Dari sudut pandang medis, ini adalah langkah maju yang berdampak luas bagi kesehatan individu maupun planet. "Ini perkembangan yang positif, asalkan dilakukan dengan perencanaan yang matang," ujar dr. Winny Artarini.

Sejumlah penelitian ilmiah telah membuktikan bahwa pola makan berbasis tumbuhan dapat menurunkan risiko berbagai penyakit kronis, seperti penyakit jantung, diabetes tipe 2, dan beberapa jenis kanker. Diet ini biasanya lebih rendah lemak jenuh dan kolesterol, namun tinggi serat serta antioksidan. "Faktor-faktor inilah yang memberi kontribusi besar pada peningkatan kualitas kesehatan secara keseluruhan," kata dr. Winny.

Tak hanya fisik, pola makan ini juga disebut-sebut berdampak positif terhadap kesehatan mental. Studi menunjukkan adanya kaitan antara diet nabati dengan penurunan gejala depresi dan kecemasan.

Manfaat yang paling cepat dirasakan oleh para pelaku diet nabati adalah penurunan berat badan. Makanan berbasis tumbuhan cenderung rendah kalori namun padat nutrisi. "Ini sangat membantu dalam mengelola berat badan, yang juga berdampak pada menurunnya risiko penyakit terkait obesitas," ujarnya.



Tips Kesehatan

Selain tubuh, pola makan nabati juga menjadi obat bagi bumi. Berkurangnya konsumsi produk hewani berarti menurunnya emisi karbon dan tekanan terhadap sumber daya alam. "Aspek keberlanjutan ini tak kalah penting dari sisi medis," cetusnya.

Meski menjanjikan banyak manfaat, pola makan nabati bukan tanpa risiko. Kekurangan vitamin B12, zat besi, kalsium, dan omega-3 bisa terjadi jika diet tidak disusun secara cermat. "Pola makan ini tetap harus dipantau keseimbangannya. Suplemen mungkin dibutuhkan," katanya mengingatkan.

Beberapa kelompok seperti penderita penyakit ginjal, ibu hamil, atau mereka dengan penyakit autoimun, perlu mempertimbangkan secara hati-hati sebelum menjalani pola makan ini. "Konsultasi dengan profesional kesehatan sangat disarankan," ujarnya.

Salah satu kekhawatiran yang masih sering muncul adalah kemungkinan kekurangan protein jika tak lagi mengonsumsi daging. Dokter tersebut menepis anggapan itu. "Kacang-kacangan, biji-bijian, tahu, tempe, quinoa semuanya sumber protein nabati yang cukup." Kuncinya, kata dia, adalah keberagaman dan kombinasi yang tepat.

Jika dijalankan secara ekstrem dan tak seimbang, diet nabati bisa menimbulkan gangguan kesehatan. Dari kekurangan vitamin D hingga masalah pencernaan akibat asupan serat berlebih, semuanya bisa dicegah dengan edukasi dan perencanaan matang. "Keseimbangan tetap nomor satu," ujar dr. Winny.

Dalam kaitannya dengan penyakit tidak menular seperti hipertensi, diabetes, dan kolesterol tinggi, pola makan nabati dinilai memiliki peran protektif yang signifikan. Kandungan serat tinggi, rendah lemak jenuh, serta indeks glikemik yang cenderung lebih rendah membuat diet ini unggul dalam pencegahan.

"Pola makan ini dapat menjadi salah satu fondasi utama dalam strategi kesehatan masyarakat," tambahnya.

Bagi pekerja kantoran yang ingin memulai, dr. Winny menyarankan langkah kecil. "Tak perlu ekstrem. Mulailah dengan mengganti satu kali makan dalam sehari dengan menu nabati." Membawa bekal dari rumah, mempelajari resep baru, hingga bergabung dengan komunitas plant-based bisa jadi langkah awal yang menyenangkan.

Dalam konteks medis, istilah plant-based tidak selalu identik dengan vegetarian atau vegan. "*Plant-based*" lebih fleksibel. Fokusnya pada dominasi konsumsi tumbuhan, tapi masih bisa saja menyertakan produk hewani dalam jumlah terbatas," jelasnya.

Vegetarian dan vegan, sebaliknya, lebih ketat dalam pembatasan makanan hewani, baik karena alasan etis maupun keyakinan. Dalam praktik klinis, pemahaman ini penting untuk menentukan kebutuhan nutrisi pasien.

Di ujung perbincangan, dr. Winny menekankan bahwa tren plant-based bukan sekadar *hype*. Ia mencerminkan kesadaran baru masyarakat akan pentingnya pola makan yang tak hanya menyehatkan tubuh, tapi juga berdampak positif bagi dunia yang kita tinggali. "Ini bukan revolusi diet. Ini transformasi pola pikir."



Cengek Bengek Mamak Zahir “Ketika Selera Jadi Usaha”



Masyarakat Indonesia tidak bisa jauh dari sambal. Dari meja makan rumah tangga hingga restoran, sambal selalu punya tempat tersendiri. Namun, tidak semua sambal memiliki karakter rasa yang kuat dan tahan lama, apalagi dikemas secara praktis dan higienis. Salah satu produk UMKM Perwira PertaLife, Cengek Bengek Mamak Zahir, hadir menjawab kebutuhan itu dengan pendekatan yang jujur dan berani.

Sambal Rumahan, Rasa Tak Biasa

Berawal dari keinginan sederhana untuk menghasilkan sambal yang sesuai selera sendiri, Cengek Bengek Mamak Zahir berkembang dari dapur kecil menjadi produk yang dikenal luas. Penjualan dimulai dari kalangan terdekat, seperti tetangga dan teman lama. Kini, sambal ini telah melintasi banyak kota dan bahkan turut hadir di meja makan keluarga Indonesia yang tinggal di luar negeri. Beberapa pelanggan setia menyempatkan membawa sambal ini ke perantauan, termasuk ke Korea dan Belanda, sebagai pengobatan rindu pada rasa kampung halaman.

Dengan kemasan 350 gram yang ringkas dan kuat, produk ini dirancang agar tetap aman dan higienis saat dibawa bepergian. Cita rasa pedas yang khas, aroma menggoda, serta harga yang bersahabat menjadikannya pilihan yang mudah disukai.

Strategi Promosi dan Distribusi

Alih-alih mengandalkan kanal daring besar, Cengek Bengek Mamak Zahir justru bertumbuh lewat promosi yang bersahaja. Status WhatsApp, unggahan media sosial, dan pesan pribadi menjadi media utama. Kepuasan pelanggan menjadi kekuatan utama pemasaran, membuat produk ini tumbuh dari satu dapur ke dapur lainnya.

Seluruh proses, mulai dari pengemasan hingga pengiriman, ditangani langsung oleh produsen. Hanya untuk pesanan dalam jumlah besar, seperti hampers atau kebutuhan acara, bantuan tambahan dikerahkan. Meski dikelola secara mandiri, pelayanan kepada pelanggan tetap menjadi prioritas.

Konsistensi Kualitas di Tengah Tantangan

Menjaga mutu bahan baku merupakan komitmen utama. Dalam hampir satu dekade perjalanan, hanya sekali harga disesuaikan, dan itu pun dilakukan dengan sangat hati-hati.

Produksi dilakukan di sela-sela kesibukan utama, tanpa mengabaikan tanggung jawab profesional yang diemban setiap hari. Disiplin dan kecintaan pada dunia memasak membuat setiap proses terasa alami, penuh gairah, dan tetap terjaga komitmennya.

“Tentu, butuh kerja keras dan manajemen waktu yang matang. Di satu sisi, ada pekerjaan kantor yang menuntut dedikasi dan tanggung jawab penuh. Di sisi lain, ada hobi memasak yang justru menjadi anugerah untuk keluarga. Keduanya harus dijalani dengan seimbang. Jangan sampai semangat kita di dapur justru menggerus profesionalisme di kantor,” jelas Puspa, sapaan akrab Anita Pusparinny yang sehari-hari bertugas di DPLK PertaLife.



Sambal yang Menginspirasi

Dari sekian banyak produk UMKM yang dikembangkan oleh Perwira PertaLife, Cengek Bengek Mamak Zahir menunjukkan bahwa inisiatif dari dapur rumah pun bisa tumbuh dan memberi dampak luas. Dengan kesetiaan pada rasa, pendekatan pemasaran yang membumi, dan komitmen terhadap kualitas, sambal ini menjelma menjadi inspirasi.

Bagi siapa pun yang tengah menyusun langkah awal dalam berwirausaha, kisah ini mengajarkan bahwa tidak perlu menunggu segala sesuatunya sempurna. Yang dibutuhkan adalah keberanian untuk mulai dan ketekunan untuk menjaga konsistensi. Dalam kesehariannya, Puspa tetap menunaikan peran profesionalnya di DPLK PertaLife, sembari menjaga semangat berkarya yang tumbuh dari dapur rumahnya.

Ingin Menyicipi Sensasi Pedas yang Autentik?

📞 WhatsApp: 081381479773
📷 Instagram: @zahir_momz

Pesanan Massal dan Rencana Ekspansi

Selain untuk kebutuhan harian, sambal ini juga kerap dipesan dalam jumlah besar, baik untuk arisan keluarga, reuni, maupun bingkisan hari raya. Fleksibilitas dalam penyajian dan kemasan membuatnya cocok untuk berbagai keperluan.

Rencana pengembangan pun tengah dipersiapkan. Sertifikasi PIRT, hak kekayaan intelektual, dan label halal MUI sedang dalam proses. "Saya ingin sambal ini tidak hanya hadir di meja makan keluarga, tetapi juga bisa masuk ke toko oleh-oleh atau gerai ritel dengan identitas yang jelas dan legalitas yang lengkap," ujar Puspa.

Anita Pusparinny

Divisi: DPLK PertaLife
Unit: Customer Relation Officer





Persaingan Pasar Asuransi Jiwa Tradisional Kian Ketat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Beralihnya minat pasar dari produk unitlink ke produk asuransi jiwa tradisional membuat pelaku industri ramai-ramai mengalihkan fokus bisnis. Kondisi ini membuat persaingan di pasar asuransi tradisional mengetat.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menyebut sejak beberapa tahun terakhir terjadi pergeseran pasar, dimana nasabah lebih tertarik pada produk-produk dengan manfaat yang lebih pasti.

“Sehingga banyak perusahaan asuransi jiwa yang berfokus pada produk asuransi tradisional seperti whole life, endowment, dan term life,” kata Togar.

■ <https://insight.kontan.co.id/news/persaingan-pasar-asuransi-jiwa-tradisional-kian-ketat>



Tarif asuransi kesehatan melonjak akibat inflasi medis tinggi

Tarif premi asuransi kesehatan diprediksi akan meningkat pada tahun ini akibat inflasi medis yang tinggi.

Menurut Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Cipto Hartono, penyesuaian tarif premi ini penting untuk menjaga operasional dan kemampuan klaim asuransi di tengah kenaikan biaya layanan kesehatan.

■ <https://id.techinasia.com/berita/tarif-asuransi-kesehatan-melonjak-akibat-inflasi-medis-tinggi>

Pendapatan Premi Kesehatan Asuransi Jiwa Makin Tebal dalam 3 Tahun Terakhir

Bisnis.com, JAKARTA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat ada lonjakan pendapatan premi asuransi kesehatan di industri asuransi jiwa dalam tiga tahun terakhir. Fauzi Arfan, Ketua Bidang Produk, Manajemen Risiko, GCG AAJI menjelaskan bahwa berdasarkan data kinerja industri asuransi jiwa sampai dengan Desember 2024, premi asuransi kesehatan untuk produk tradisional tercatat sebesar Rp19,84 triliun, atau naik 25,3% year on year (YoY) dibandingkan dengan periode yang sama pada 2023. “Dalam tiga tahun terakhir, dari 2022 hingga 2024, tercatat terjadi peningkatan total pendapatan premi asuransi kesehatan rata-rata 15,9%,” kata Fauzi kepada Bisnis, Selasa (22/4/2025).

■ <https://finansial.bisnis.com/read/20250422/215/1870892/pendapatan-premi-kesehatan-asuransi-jiwa-makin-tebal-dalam-3-tahun-terakhir>

Media Asuransi, GLOBAL – Separuh warga India terancam krisis keuangan akibat memilih perlindungan asuransi kesehatan yang terlalu kecil. Sebanyak 51 persen masyarakat bahkan masih keliru memperkirakan biaya pengobatan penyakit kritis tidak lebih dari Rs5 lakh atau sekitar US\$5.856.

Dikutip dari Insurance Asia, Selasa, 22 April 2025, temuan ini berdasarkan laporan edisi kedua How India Buys Insurance 2.0 yang dirilis oleh Policybazaar. Laporan itu mengungkap hampir separuh pemegang polis hanya memilih perlindungan senilai maksimal Rs5 lakh, jauh di bawah estimasi biaya pengobatan sebenarnya.

Di wilayah India Selatan, angkanya bahkan lebih tinggi. Sebanyak 66 persen pemegang polis hanya memiliki perlindungan sampai Rs5 lakh. Di sisi lain, 51 persen masyarakat yang belum memiliki polis juga memiliki pemahaman yang salah soal biaya pengobatan penyakit kritis.

■ <https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/pilih-proteksi-asuransi-rendah-warga-india-terancam-tekor-saat-sakit-kritis/>