



# Makroekonomi Regional dan Industri Asuransi Indonesia

## AUTHORS

Ibrahim Kholilul Rohman – Senior Research Associate IFG Progress / SKSG, Universitas Indonesia  
(ibrahim.kholilul@ifg.id)

Mohammad Alvin Prabowosunu – Junior Lead Research Associate IFG Progress  
(alvin.prabowosunu@ifg.id)

Muhammad Aldo – KANOPI FEB UI  
(Muhammad.aldo42@ui.ac.id)

Abyana Zahida – KANOPI FEB UI  
(abyana.zahida@ui.ac.id)

Gregorius Samuel P. Sinaga – KANOPI FEB UI  
(gregorius.samuel41@ui.ac.id)

# DAFTAR ISI

<b>PENDAHULUAN</b>	<b>2</b>
<b>Kondisi Regional Wilayah</b>	<b>4</b>
Pertumbuhan Ekonomi dan PDRB	4
Struktur Sektoral	5
Stabilitas Ekonomi Daerah	7
Lanskap UMKM	8
Tipologi Ekonomi Wilayah	10
<b>Kondisi Sosial Ekonomi</b>	<b>12</b>
Demografi	12
Distribusi Pendapatan dan Konsumsi	14
Status Kepemilikan Aset	16
Ketenagakerjaan	20
<b>Kinerja Industri Asuransi</b>	<b>22</b>
Premi Regional	22
Klaim Regional	24
Penetrasi dan Densitas	25
Perbandingan Wilayah	26
<b>Kesimpulan &amp; Rekomendasi</b>	<b>27</b>
Temuan Utama	27
Implikasi Utama	28
Rekomendasi Pengembangan Lini Bisnis	29
Agenda Penguatan Data dan Monitoring	33
<b>Lampiran</b>	<b>35</b>
Lampiran 1: Provinsi dengan PDRB Nominal Terbesar dan Terkecil Tahun 2025	35
Lampiran 2: Struktur Ekonomi Provinsi dengan PDRB Terbesar dan Terendah 2024	35
Lampiran 3: Tingkat Loan to Deposit Ratio per Provinsi	35
Lampiran 4: Provinsi dengan Jumlah Penduduk Terbesar dan Terkecil Tahun 2025	35
Lampiran 5: Provinsi dengan Kepadatan Penduduk Tertinggi dan Terendah Tahun 2025	36
Lampiran 6: Provinsi Kepemilikan Emas >10 gram Tertinggi 2025	36
Lampiran 7: Provinsi Kepemilikan Tanah Tertinggi 2025	36
Lampiran 8: Provinsi dengan TPAK Tertinggi dan Terendah 2025	36

# PENDAHULUAN

Juli 2026



## Latar Belakang

Industri asuransi merupakan salah satu pilar penting dalam sistem perekonomian karena berfungsi sebagai mekanisme pengelolaan dan pengalihan risiko bagi rumah tangga, dunia usaha, dan pemerintah. Melalui mekanisme tersebut, berbagai ketidakpastian yang muncul dalam aktivitas ekonomi dapat dikelola secara lebih terstruktur sehingga memungkinkan masyarakat dan pelaku usaha untuk melakukan perencanaan keuangan dan investasi jangka panjang dengan tingkat kepastian yang lebih baik. Adanya keberadaan industri asuransi tidak hanya memberikan perlindungan finansial, tetapi juga berperan dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan aktivitas ekonomi.

Kinerja industri asuransi memiliki keterkaitan yang erat dengan dinamika kondisi makroekonomi. Variabel seperti pertumbuhan ekonomi, inflasi, suku bunga, dan stabilitas sektor keuangan dapat mempengaruhi kemampuan masyarakat dalam membayar premi, permintaan terhadap produk proteksi, serta tingkat dan frekuensi klaim. Ketika kondisi ekonomi tumbuh secara positif, permintaan terhadap produk asuransi cenderung meningkat karena masyarakat memiliki kapasitas finansial yang lebih besar untuk mengalokasikan dana pada instrumen perlindungan. Sebaliknya, ketika terjadi tekanan ekonomi, kemampuan masyarakat untuk mempertahankan kepemilikan polis dapat menurun dan berpotensi meningkatkan risiko klaim.

Selama ini, analisis keterkaitan antara variabel makroekonomi dan perkembangan industri asuransi umumnya dilakukan pada tingkat nasional. Pendekatan tersebut memberikan gambaran umum mengenai hubungan antara kondisi ekonomi dan kinerja sektor asuransi secara agregat. Namun demikian, pendekatan nasional memiliki keterbatasan dalam menangkap perbedaan karakteristik ekonomi antarwilayah di Indonesia yang sangat beragam. Perbedaan struktur ekonomi daerah, komposisi sektor unggulan, tingkat pendapatan masyarakat, kondisi ketenagakerjaan, serta tingkat kerentanan sosial dapat mempengaruhi dinamika aktivitas ekonomi dan profil risiko yang dihadapi masyarakat di masing-masing wilayah.

Variasi karakteristik ekonomi antardaerah berpotensi menghasilkan pola penetrasi dan perkembangan industri asuransi yang berbeda. Wilayah dengan aktivitas ekonomi yang lebih maju dan pendapatan masyarakat yang relatif tinggi cenderung memiliki potensi pasar asuransi yang lebih besar. Sebaliknya, wilayah dengan tingkat pendapatan yang lebih rendah dan struktur ekonomi yang masih didominasi oleh sektor informal mungkin menghadapi tantangan yang lebih besar dalam pengembangan produk asuransi konvensional.

Oleh karena itu, diperlukan analisis yang lebih mendalam dengan menggunakan pendekatan ekonomi regional untuk memahami keterkaitan antara kondisi ekonomi daerah dengan perkembangan industri asuransi. Analisis tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor ekonomi dan sosial yang mempengaruhi potensi perkembangan premi dan klaim asuransi di berbagai wilayah. Hasil kajian ini diharapkan dapat mendukung perumusan kebijakan berbasis bukti, pengembangan strategi bisnis industri asuransi, serta penguatan manajemen risiko berbasis wilayah.

### Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik ekonomi regional mempengaruhi potensi perkembangan industri asuransi di suatu wilayah.
2. Bagaimana perbedaan struktur ekonomi dan sosial antarwilayah mempengaruhi profil risiko yang dihadapi masyarakat dan dunia usaha.
3. Wilayah mana yang memiliki potensi terbesar untuk pengembangan berbagai lini bisnis asuransi.

### Tujuan dan Sasaran

Tujuan dari kajian ini adalah untuk menyusun analisis yang komprehensif mengenai kondisi ekonomi regional serta keterkaitannya dengan perkembangan industri asuransi. Secara lebih rinci, tujuan kajian ini meliputi:

1. Mengidentifikasi struktur ekonomi dan faktor penggerak utama ekonomi regional.
2. Mengidentifikasi pola konsumsi masyarakat dan aktivitas bisnis di berbagai wilayah.
3. Menganalisis hubungan antara indikator ekonomi regional dengan perkembangan premi dan klaim asuransi jiwa maupun non-jiwa.

4. Mengidentifikasi potensi pengembangan lini bisnis asuransi pada wilayah yang dianalisis.

5. Mengidentifikasi perbedaan pola keterkaitan antara kondisi ekonomi dan perkembangan industri asuransi antarwilayah

### Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam kajian ini menjelaskan keterkaitan antara kondisi ekonomi regional dengan perkembangan industri asuransi melalui dua mekanisme utama, yaitu mekanisme pembentukan permintaan asuransi dan mekanisme pembentukan risiko wilayah.

Pertama, kondisi ekonomi regional yang tercermin dari indikator seperti pertumbuhan ekonomi, struktur sektoral, tingkat pendapatan masyarakat, inflasi, dan kondisi ketenagakerjaan mempengaruhi karakteristik sosial ekonomi masyarakat. Kondisi tersebut akan menentukan daya beli, pola konsumsi, serta aktivitas ekonomi rumah tangga dan dunia usaha yang pada akhirnya mempengaruhi tingkat permintaan terhadap produk asuransi. Peningkatan aktivitas ekonomi dan pendapatan masyarakat umumnya akan mendorong peningkatan penetrasi dan densitas asuransi yang tercermin pada pertumbuhan premi.

Kedua, struktur ekonomi wilayah juga menentukan profil risiko ekonomi di suatu daerah. Dominasi sektor ekonomi tertentu serta karakteristik aktivitas bisnis dapat menghasilkan tingkat paparan risiko yang berbeda antarwilayah (*regional risk exposure*). Perbedaan profil risiko tersebut akan mempengaruhi frekuensi dan nilai klaim asuransi serta kebutuhan perlindungan pada berbagai lini bisnis asuransi.

Berdasarkan kerangka tersebut, kondisi ekonomi regional dianggap sebagai faktor utama yang mempengaruhi perkembangan premi dan klaim asuransi melalui karakteristik sosial ekonomi masyarakat serta profil risiko wilayah.

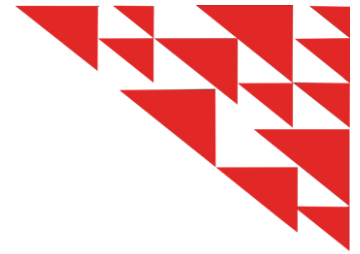
### **Metodologi Umum**

Kajian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif dengan memanfaatkan data sekunder yang diperoleh dari berbagai sumber resmi, antara lain Badan Pusat Statistik (BPS), Bank Indonesia, pemerintah daerah, serta publikasi dari lembaga dan asosiasi yang berkaitan dengan industri asuransi. Data yang digunakan mencakup berbagai indikator ekonomi regional seperti pertumbuhan ekonomi, struktur sektor ekonomi, inflasi daerah, aktivitas perbankan, serta indikator sosial ekonomi lainnya.

Analisis dilakukan dengan mengkaji keterkaitan antara indikator ekonomi regional dengan perkembangan industri asuransi melalui pendekatan komparatif antarwilayah. Selain itu, kajian ini juga melakukan segmentasi wilayah berdasarkan karakteristik ekonomi dan sosial untuk mengidentifikasi pola perkembangan industri asuransi pada kelompok wilayah yang memiliki kesamaan karakteristik.

Melalui pendekatan tersebut, diharapkan analisis ini dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara kondisi ekonomi regional dengan potensi perkembangan industri asuransi di berbagai wilayah di Indonesia.

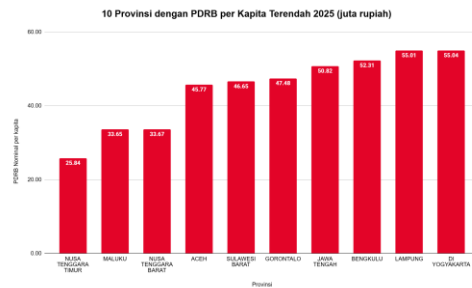
# Kondisi Regional Wilayah



## Pertumbuhan Ekonomi dan PDRB

Indikator Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan tolok ukur kapasitas pasar yang krusial bagi industri asuransi dalam memetakan potensi premi dan strategi penetrasi produk. Ketimpangan PDRB antarwilayah secara langsung menentukan variasi profil permintaan perlindungan finansial di setiap daerah.

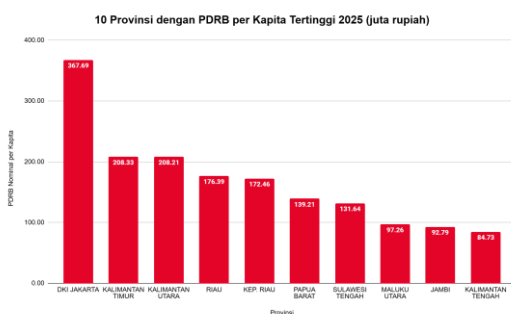
Data tahun 2025 menunjukkan ketimpangan spasial yang tajam dalam distribusi ekonomi nasional. PDRB nominal sangat terpusat di Pulau Jawa, terutama DKI Jakarta (Rp3.926,15 triliun), Jawa Timur (Rp3.403,17 triliun), Jawa Barat (Rp3.038,67 triliun), dan Jawa Tengah (Rp1.943,19 triliun). Hal ini mencerminkan masifnya perputaran uang dan konsentrasi bisnis. Sebaliknya, wilayah dengan PDRB terendah seperti Gorontalo (Rp58,98 triliun) dan Maluku (Rp66,31 triliun) mengindikasikan skala ekonomi yang jauh lebih terbatas serta minimnya diversifikasi usaha ([Lampiran 1](#))



**Gambar 1** Provinsi dengan PDRB per Kapita Terbesar dan Terkecil Tahun 2025

Sumber : BPS (Diolah)

Namun demikian, skala ekonomi yang besar tidak selalu berbanding lurus dengan tingkat kesejahteraan individu secara merata. Jika ditinjau dari PDRB per kapita, potret kesejahteraan menunjukkan pola yang berbeda. Jika ditinjau dari PDRB per kapita, DKI Jakarta memimpin jauh di atas provinsi lainnya dengan nilai mencapai Rp367,69 juta. Angka ini mencerminkan konsentrasi aktivitas jasa keuangan, perkantoran, dan perdagangan pusat yang menghasilkan produktivitas per individu sangat tinggi. Posisi berikutnya didominasi oleh wilayah-wilayah yang mengandalkan sektor ekstraktif dan sumber daya alam (SDA), seperti Kalimantan Timur (Rp208,33 juta), Kalimantan Utara (Rp208,21 juta), Riau (Rp176,39 juta), dan Kepulauan Riau (Rp172,46 juta). Masuknya Sulawesi Tengah (Rp131,64 juta) dan Papua Barat (Rp139,21 juta) ke dalam jajaran 10 besar menegaskan bahwa wilayah dengan basis industri hilirisasi mineral memiliki daya beli per kapita yang sangat kompetitif.



Sebaliknya, potret di kelompok terbawah menunjukkan tantangan yang signifikan. Nusa Tenggara Timur (NTT) mencatatkan PDRB per kapita terendah sebesar Rp25,84 juta, diikuti oleh Maluku dan Nusa Tenggara Barat (NTB) yang berada di angka Rp33,65 juta dan Rp33,67 juta. Menariknya, sejumlah provinsi di Pulau Jawa seperti Jawa Tengah (Rp50,82 juta) dan DI Yogyakarta (Rp55,04 juta) juga masuk dalam kategori 10 provinsi dengan PDRB per kapita terendah. Fenomena ini menunjukkan suatu paradoks, dimana secara nominal kue ekonomi sangat besar, namun nilai output per individu menjadi relatif kecil dibandingkan dengan wilayah di luar pulau Jawa (Gambar 1).



**Gambar 2** Hubungan antara Tingkat Pendapatan dan Laju Pertumbuhan PDRB per Kapita

Sumber : BPS 2025 (Diolah)

Pada Gambar 2, terdapat analisis hubungan antara tingkat pendapatan dan dinamika pertumbuhan ekonomi yang memberikan gambaran mengenai arah perkembangan wilayah. Secara umum, garis tren yang cenderung stabil menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi nasional tidak hanya terkonsentrasi di daerah kaya, melainkan terdistribusi cukup merata. Meskipun begitu, terdapat keberadaan daerah *outlier* dengan pertumbuhan eksponensial di atas 30% mencerminkan adanya *boom* ekonomi lokal yang biasanya didorong oleh investasi besar. Fenomena

ini terjadi di Maluku Utara yang pertumbuhannya didorong oleh ekspansi masif hilirisasi nikel.

Dalam perspektif industri asuransi, pola distribusi PDRB per kapita ini mengarah pada pembagian segmen pasar yang strategis: Wilayah dengan PDRB per kapita tinggi (di atas Rp150 juta) merupakan pasar potensial untuk produk asuransi dengan nilai premi tinggi dan fitur yang lebih kompleks. Wilayah dengan PDRB per kapita moderat namun memiliki populasi besar merupakan pasar berbasis volume. Strategi yang tepat adalah pada produk asuransi massal (*retail*) dengan premi terjangkau. Fokus utama di wilayah ini adalah pada luasnya jangkauan penetrasi untuk mengkompensasi margin premi per individu yang lebih rendah. Sementara itu, di wilayah dengan PDRB per kapita di bawah Rp40 juta, penetrasi asuransi menghadapi tantangan keterbatasan daya beli. Peluang utama terletak pada pengembangan asuransi mikro yang sederhana dan murah, serta sinergi dengan program perlindungan sosial pemerintah untuk meningkatkan literasi dan inklusi asuransi di tingkat masyarakat bawah.

## Struktur Sektoral

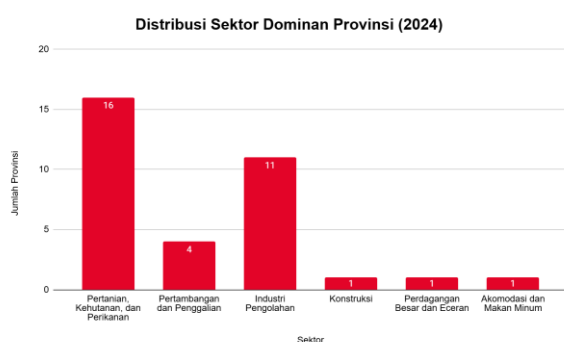
Struktur sektoral merupakan cerminan dari karakteristik aktivitas ekonomi utama di suatu wilayah yang secara langsung menentukan profil risiko dan kebutuhan proteksi asuransi. Dalam analisis ini, berdasarkan klasifikasi 17 lapangan usaha dari Badan Pusat Statistik (BPS), struktur ekonomi dikelompokkan ke dalam tiga kategori besar, yaitu:

1. Sektor Primer: Mencakup sektor A (Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan) serta sektor B (Pertambangan dan Penggalian).

2. Sektor Manufaktur: Mencakup sektor C (Industri Pengolahan), D (Pengadaan Listrik dan Gas), E (Pengadaan Air dan Pengelolaan Limbah), serta sektor F (Konstruksi).

3. Sektor Jasa: Mencakup sektor G (Perdagangan Besar dan Eceran), H (Transportasi dan Pergudangan), I (Akomodasi dan Makan Minum), J (Informasi dan Komunikasi), K (Jasa Keuangan dan Asuransi), L (Real Estat), M & N (Jasa Perusahaan), O (Administrasi Pemerintahan), P (Pendidikan), Q (Kesehatan dan Kegiatan Sosial), serta R, S, T, U (Jasa Lainnya).

Pemahaman atas komposisi ini krusial karena setiap kelompok sektor memiliki paparan risiko yang berbeda. Pada akhirnya, hal ini akan menentukan bauran produk (*product mix*) asuransi yang dominan di wilayah tersebut.



Gambar 3 Distribusi Sektor Dominan Provinsi

Sumber : BPS 2025 (Diolah)

Gambar 3 menunjukkan distribusi sektor dominan secara nasional, terlihat bahwa sektor primer, khususnya kategori pertanian, masih menjadi pilar utama di mayoritas provinsi di Indonesia (sekitar 16 provinsi). Diikuti kemudian oleh Sektor Industri Pengolahan dan Pertambangan. Dominasi sektor-sektor ini menunjukkan bahwa struktur ekonomi regional Indonesia masih sangat bergantung pada

pemanfaatan sumber daya alam dan aktivitas produksi fisik.

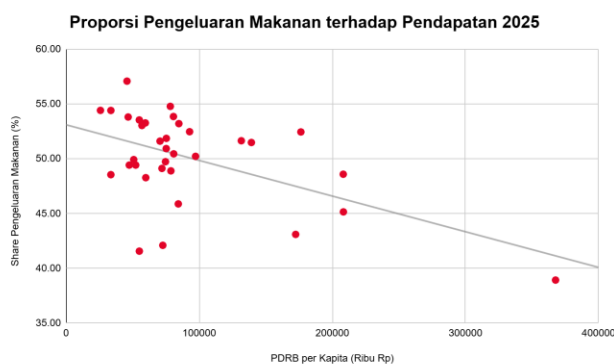
Perbandingan struktur ekonomi antarprovinsi ([Lampiran 2](#)) memperlihatkan dikotomi yang tegas. Provinsi dengan PDRB raksasa (seperti di Jawa dan Sumatera Utara) didominasi oleh sektor jasa dan manufaktur yang matang, sehingga menciptakan permintaan tinggi terhadap asuransi komersial kompleks. Sebaliknya, provinsi dengan PDRB terkecil sangat bertumpu pada sektor primer seperti pertanian di Gorontalo dan Sulbar, serta pertambangan di Papua dan Papua Barat. Ketergantungan absolut ini membuat wilayah tersebut lebih rentan terhadap fluktuasi komoditas dan perubahan iklim.

Perbedaan struktural ini menuntut strategi bauran produk asuransi yang spesifik. Di provinsi basis manufaktur seperti Jawa Barat dan Jawa Timur, potensi utama terletak pada mitigasi risiko industri. Hal ini mencakup asuransi tanggung gugat (*liability*) untuk risiko cacat produk dan lingkungan, asuransi kargo untuk melindungi kelancaran rantai pasok, serta asuransi kecelakaan kerja guna menanggung risiko fisik operasional alat berat.

Sementara itu, di pusat sektor jasa seperti DKI Jakarta, tingginya proporsi tenaga kerja profesional mendorong permintaan pada produk asuransi yang bersifat ritel maupun kumpulan (*employee benefit*), khususnya untuk lini asuransi jiwa dan kesehatan. Di sisi lain, strategi asuransi di wilayah agraris dan primer harus difokuskan pada mitigasi risiko kerakyatan. Pengembangan asuransi mikro berbasis komunitas serta perluasan program pemerintah seperti Asuransi Usaha Tani Padi (AUTP) menjadi kunci untuk melindungi masyarakat dari kerugian finansial akibat gagal panen atau bencana alam.

## Stabilitas Ekonomi Daerah

Stabilitas ekonomi daerah merupakan salah satu fondasi penting bagi keberlanjutan industri jasa keuangan, termasuk sektor asuransi. Kondisi ekonomi yang stabil memungkinkan masyarakat dan pelaku usaha untuk merencanakan keuangan jangka panjang dengan lebih pasti, sehingga meningkatkan kepercayaan terhadap produk-produk perlindungan seperti asuransi. Dalam analisis ini, stabilitas ekonomi daerah dilihat melalui dua aspek utama, yaitu stabilitas makroekonomi yang berkaitan dengan kapasitas daya beli masyarakat, serta stabilitas sistem keuangan yang tercermin dari kondisi sektor perbankan. Kedua aspek tersebut menjadi indikator penting bagi perusahaan asuransi dalam memahami potensi risiko, baik yang berkaitan dengan keberlanjutan pembayaran premi oleh nasabah maupun kemungkinan peningkatan klaim akibat perubahan kondisi ekonomi.



**Gambar 4** Tingkat Pendapatan dan Struktur Pengeluaran Makanan

Sumber : BPS 2025 (Diolah)

Pada Gambar 4, kondisi daya beli dan kapasitas ekonomi masyarakat dapat dilihat secara jelas dari hubungan antara tingkat pendapatan dan pola

konsumsi rumah tangga. Analisis menunjukkan adanya kecenderungan bahwa semakin rendah PDRB per kapita suatu provinsi, semakin besar porsi pengeluaran rumah tangga yang digunakan untuk kebutuhan makanan. Beberapa provinsi seperti Nusa Tenggara Timur, Nusa Tenggara Barat, dan Maluku mencatatkan proporsi pengeluaran makanan yang mencapai lebih dari separuh total pengeluaran rumah tangga. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pendapatan masyarakat masih digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Dalam situasi seperti ini, ruang bagi masyarakat untuk mengalokasikan dana pada instrumen perlindungan finansial seperti asuransi menjadi relatif terbatas. Asuransi seringkali belum dipandang sebagai kebutuhan utama, melainkan sebagai pengeluaran tambahan yang baru dipertimbangkan ketika kondisi ekonomi sudah lebih mapan.

Bagi perusahaan asuransi, wilayah dengan karakteristik tersebut umumnya menghadirkan tantangan yang lebih besar dalam hal penetrasi pasar. Produk asuransi komersial dengan premi yang relatif tinggi mungkin sulit dijangkau oleh sebagian besar masyarakat. Oleh karena itu, pendekatan yang lebih sesuai adalah melalui pengembangan produk asuransi mikro dengan premi yang terjangkau, atau melalui program perlindungan yang didukung oleh kebijakan pemerintah. Skema seperti ini memungkinkan masyarakat tetap memperoleh perlindungan terhadap risiko dasar, seperti risiko kesehatan atau bencana, tanpa harus menanggung beban premi yang terlalu besar.

Sebagai catatan, analisis lanjutan terkait stabilitas sistem keuangan dan lanskap UMKM dalam kajian ini menggunakan basis data posisi akhir tahun (Kuartal IV) 2024. Penggunaan data posisi akhir

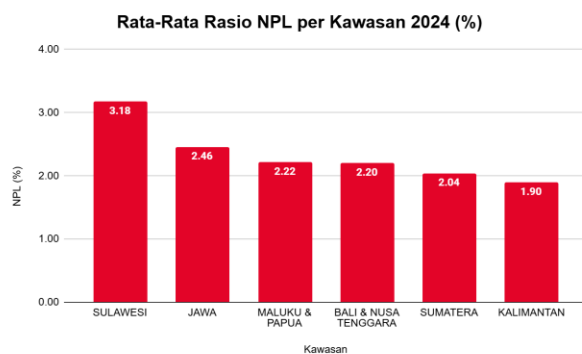
2024 memastikan komparabilitas data yang setara di seluruh provinsi, mengingat publikasi data Kuartal IV 2025 belum sepenuhnya tersedia secara agregat pada saat kajian ini disusun.

Stabilitas sektor perbankan yang direpresentasikan oleh rasio Loan to Deposit Ratio (LDR) turut menjadi kompas strategis bagi penetrasi asuransi daerah. Wilayah dengan LDR di bawah 100% memiliki surplus dana simpanan yang melampaui penyaluran kreditnya. Tingginya likuiditas masyarakat di wilayah ini menciptakan potensi pasar yang optimal bagi Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) maupun asuransi jiwa dwiguna (*endowment*), khususnya melalui jalur distribusi bancassurance.

Sebaliknya, rasio LDR di atas 100% mengindikasikan ekspansi penyaluran kredit yang melampaui kapasitas simpanan lokal guna mendukung pembangunan ekonomi. Tingginya eksposur kredit di wilayah ini menuntut kehadiran asuransi sebagai instrumen mitigasi risiko gagal bayar (*default*), terutama melalui optimalisasi produk Asuransi Kredit, Asuransi Jiwa Kredit (AJK), serta asuransi perlindungan agunan ([Lampiran 3](#)).

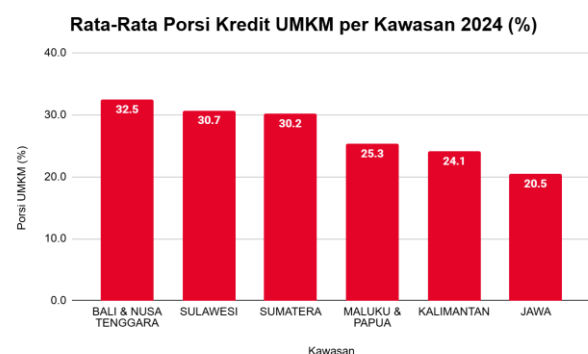
Terakhir, kualitas kredit perbankan juga menjadi indikator penting dalam menilai tingkat kesehatan ekonomi suatu wilayah. Rasio kredit bermasalah atau *Non-Performing Loan* (NPL) dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan pelaku usaha dan rumah tangga dalam memenuhi kewajiban keuangannya. Berdasarkan data yang tersedia, beberapa kawasan menunjukkan tingkat NPL yang relatif lebih tinggi dibandingkan wilayah lain, yang mengindikasikan adanya tekanan ekonomi pada sektor usaha di daerah tersebut. Bagi industri asuransi, khususnya yang menyediakan produk penjaminan kredit atau perlindungan terhadap transaksi perdagangan, kondisi ini menjadi faktor penting dalam proses penilaian risiko. Wilayah dengan tingkat kredit bermasalah yang lebih tinggi umumnya memerlukan pendekatan underwriting yang lebih berhati-hati serta penyesuaian premi yang sebanding dengan tingkat risiko yang dihadapi. Dengan demikian, pemantauan terhadap kondisi sektor perbankan regional menjadi bagian penting dalam memastikan bahwa peran asuransi sebagai mekanisme perlindungan risiko tetap dapat berjalan secara berkelanjutan.

## Lanskap UMKM



**Gambar 5** Rata-Rata Rasio NPL per Kawasan

Sumber : Laporan Perekonomian Provinsi 2024 (Diolah)



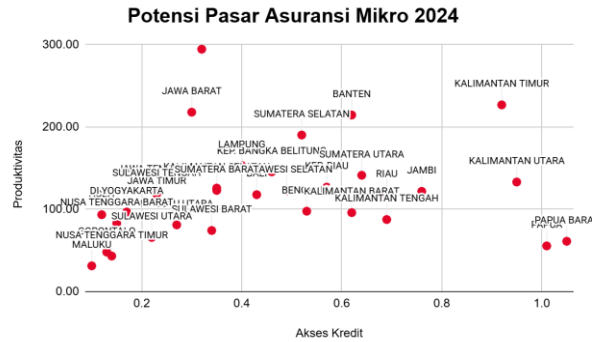
**Gambar 6** Porsi Penyaluran Kredit UMKM Antarkawasan 2024

Sumber : SEKDA 2024 (Diolah)

Analisis terhadap porsi penyaluran kredit UMKM menunjukkan adanya ketimpangan struktural yang signifikan antarkawasan. Data rata-rata porsi kredit UMKM tahun 2024 menunjukkan bahwa wilayah Bali dan Nusa Tenggara menempati posisi tertinggi dengan porsi di atas 30%, disusul oleh kawasan Sulawesi dan Sumatera. Tingginya proporsi ini mengindikasikan bahwa mesin pertumbuhan ekonomi di kawasan Timur dan Tengah Indonesia sangat bergantung pada resiliensi sektor skala kecil.

Sebaliknya, kawasan Pulau Jawa mencatatkan porsi kredit UMKM terendah dibandingkan dengan wilayah lainnya. Secara nominal, perputaran uang di Jawa adalah yang terbesar. Tetapi, hal ini terjadi karena porsi kredit UMKM di Jawa "tenggelam" oleh dominasi penyaluran kredit ke sektor korporasi besar, proyek infrastruktur strategis, dan manufaktur berskala masif.

Dalam perspektif asuransi, tingginya ketergantungan wilayah seperti Bali dan Nusa Tenggara serta Sulawesi terhadap UMKM menciptakan urgensi penetrasi asuransi yang lebih dalam. Karena ekonomi wilayah ini bertumpu pada unit usaha kecil, setiap guncangan ekonomi atau bencana alam akan berdampak langsung pada stabilitas keuangan daerah. Oleh karena itu, wilayah ini merupakan pasar utama untuk ekspansi Asuransi Mikro dan Asuransi Pertanian/Peternakan guna memitigasi risiko kerugian aset produktif masyarakat.



Gambar 7 Potensi Pasar Asuransi Mikro 2024

Sumber : SEKDA 2024 (Diolah)

Melalui analisis keterkaitan antara produktivitas (Output per UMK) dan tingkat aksesibilitas pembiayaan (Akses Kredit per UMK), dapat diidentifikasi tipologi pasar asuransi di berbagai provinsi (Gambar 7). Secara data keseluruhan, UMKM di DKI Jakarta bertindak sebagai extreme outlier (sehingga dieksklusi dari visualisasi grafik agar sebaran provinsi lain dapat terlihat jelas). Sebagai pusat finansial, UMKM di DKI Jakarta menunjukkan produktivitas dan akses kredit yang jauh melampaui skala nasional. Karakteristik UMKM di sini cenderung modern, seperti *tech-startup*, agensi kreatif, hingga usaha kuliner urban. Strategi asuransi di wilayah ini tidak lagi memerlukan asuransi mikro bersubsidi, melainkan lebih tepat menyasar pada Asuransi Kesehatan Kumpulan (*Group Health*) bagi karyawan UMKM serta Asuransi Harta Benda Komersial yang lebih komprehensif dan disesuaikan dengan profil risiko serta kompleksitas kebutuhan operasional usaha.

Sementara itu, provinsi-provinsi seperti Jawa Barat, Banten, dan Kalimantan Timur menunjukkan akses kredit yang cukup baik dengan output yang terus bertumbuh. Di wilayah ini, distribusi asuransi paling efektif dilakukan melalui skema *Bancassurance*, di mana produk asuransi (seperti asuransi jiwa kredit, asuransi kredit, maupun

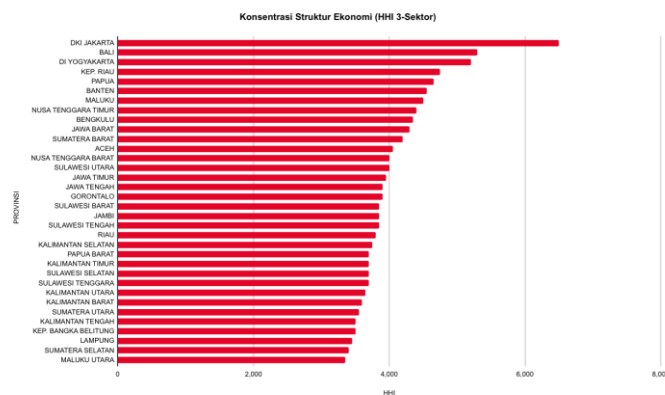
asuransi harta benda) disisipkan langsung ke dalam cicilan Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau pembiayaan perbankan lainnya. Di sisi lain, sebagian besar provinsi di wilayah Timur dan sebagian Sumatera masih berada pada kelompok dengan output rendah dan akses bank yang terbatas. UMKM di wilayah ini umumnya bersifat *survivalist* (bertahan hidup) dengan omzet kecil. Perusahaan asuransi tidak dapat mengandalkan kerja sama perbankan di sini. Saluran distribusi harus dialihkan melalui Agen Laku Pandai, koperasi desa, atau skema bundling produk dengan sarana produksi pertanian (misalnya asuransi yang disertakan dalam pembelian pupuk atau benih) untuk menjangkau segmen yang belum tersentuh layanan keuangan formal (*unbanked*).

Secara keseluruhan, lanskap UMKM menunjukkan bahwa pendekatan *one-size-fits-all* tidak dapat diterapkan dalam pengembangan sektor asuransi regional. Strategi yang berbasis wilayah dan sektor usaha menjadi kunci untuk meningkatkan penetrasi asuransi di tengah keragaman profil UMKM Indonesia.

## Tipologi Ekonomi Wilayah

Tipologi ekonomi wilayah serta tingkat konsentrasinya merupakan indikator fundamental dalam memetakan profil risiko sistemik dan potensi sektoral di berbagai daerah. Analisis ini menggunakan klasifikasi dominasi sektor (Primer, Manufaktur, Jasa) serta Indeks Herfindahl-Hirschman (HHI) untuk memberikan gambaran mengenai struktur output daerah. Secara konseptual, HHI merupakan instrumen statistik yang umum digunakan untuk mengukur tingkat konsentrasi atau diversifikasi sektoral dalam suatu perekonomian. Dalam konteks kajian ini, nilai HHI mengindikasikan seberapa besar ketergantungan

suatu wilayah terhadap satu atau segelintir sektor ekonomi. Semakin tinggi nilai HHI, semakin terkonsentrasi perekonomian daerah tersebut, yang mencerminkan tingginya tingkat kerentanan atau paparan risiko sistemik apabila terjadi guncangan pada sektor utama penyangganya. Sebaliknya, nilai HHI yang rendah menunjukkan struktur ekonomi yang lebih terdiversifikasi dan stabil. Bagi industri asuransi, pemahaman atas tipologi dan indeks konsentrasi ini sangat krusial dalam menyusun strategi underwriting, manajemen risiko portofolio, serta kebijakan diversifikasi wilayah secara nasional.



Gambar 8 Konsentrasi Struktur Ekonomi berdasarkan HHI 3-Sektor

Sumber : BPS 2024 (Diolah)

Tingkat konsentrasi ekonomi yang diukur melalui indeks HHI 3-sektor pada Gambar 8, memberikan perspektif mengenai seberapa rentan suatu daerah terhadap guncangan sektoral. Wilayah dengan nilai HHI yang tinggi menunjukkan ekonomi yang sangat terkonsentrasi pada satu sektor tunggal, sementara nilai HHI rendah menandakan ekonomi yang terdiversifikasi secara merata. Data menunjukkan bahwa DKI Jakarta dan Bali memiliki tingkat konsentrasi tertinggi (HHI > 5.000). DKI Jakarta sangat terkonsentrasi pada aktivitas jasa keuangan dan perdagangan,

---

sementara Bali sangat bergantung pada sektor pariwisata. Sebaliknya, provinsi seperti Sumatera Selatan dan Maluku Utara mencatatkan nilai HHI terendah, yang menandakan struktur ekonomi yang lebih seimbang antara sektor primer, manufaktur, dan jasa. Tipologi dan tingkat konsentrasi ini menjadi dasar dalam perumusan strategi manajemen risiko bencana ekonomi bagi industri asuransi. Wilayah dengan HHI tinggi berpotensi memiliki risiko sistematis yang besar bagi perusahaan asuransi.

# Kondisi Sosial Ekonomi



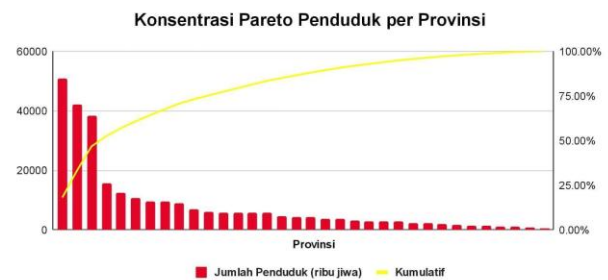
## Demografi

Karakteristik demografi merupakan titik awal dalam memahami potensi dan struktur pasar layanan keuangan di suatu wilayah. Jumlah penduduk, tingkat kepadatan, dan komposisi usia menentukan karakteristik permintaan terhadap produk perlindungan finansial secara kualitatif. Perbedaan profil demografis antarwilayah di Indonesia yang sangat beragam menghasilkan variasi ukuran pasar, efisiensi distribusi, dan kebutuhan produk yang berbeda-beda. Pemahaman mendalam terhadap indikator ini menjadi fondasi dalam perumusan strategi pengembangan industri asuransi yang berbasis wilayah.

Jumlah penduduk merupakan salah satu indikator demografi paling mendasar yang mencerminkan besarnya potensi pasar di suatu wilayah. Dalam konteks industri asuransi, semakin besar populasi suatu daerah, semakin besar pula potensi basis nasabah yang membutuhkan perlindungan finansial. Berdasarkan data tahun 2025, distribusi penduduk Indonesia masih terkonsentrasi di beberapa provinsi besar, dengan lima provinsi berpenduduk terbesar yaitu Jawa Barat dengan lebih dari 50 juta jiwa, diikuti Jawa Timur dan Jawa Tengah yang masing-masing berada di atas 35 juta jiwa, serta Sumatera Utara dan Banten ([Lampiran 4](#)).

Sebaliknya, sejumlah provinsi seperti Maluku Utara, Gorontalo, Papua, Kalimantan Utara, dan Papua Barat memiliki populasi yang jauh lebih kecil. Ketimpangan distribusi penduduk ini berdampak langsung pada skala pasar asuransi antarwilayah. Provinsi berpenduduk besar menawarkan basis

rumah tangga yang luas dengan aktivitas konsumsi yang lebih tinggi, sementara provinsi berpenduduk kecil memerlukan pendekatan strategi pengembangan pasar yang berbeda dan lebih tertarget.



**Gambar 9** Pareto Concentration Penduduk Provinsi di Indonesia

Sumber : Badan Pusat Statistik (2025)

Untuk melihat konsentrasi penduduk secara lebih mendalam, maka digunakan *Pareto Concentration* Penduduk Provinsi di Indonesia. Pola distribusi pada gambar 9 menunjukkan bahwa populasi Indonesia sangat terkonsentrasi pada sejumlah kecil provinsi. Beberapa provinsi dengan populasi terbesar menyumbang proporsi yang sangat besar terhadap total populasi nasional, sementara sebagian besar provinsi lainnya hanya memiliki pangsa yang relatif kecil. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran pasar domestik Indonesia secara spasial tidak tersebar secara merata, melainkan terkonsentrasi pada wilayah tertentu dengan basis populasi yang besar. Konsentrasi tersebut mencerminkan adanya perbedaan skala pasar antarwilayah yang cukup signifikan.

Selain jumlah penduduk, tingkat kepadatan penduduk turut memberikan gambaran mengenai konsentrasi populasi dalam suatu wilayah dan intensitas aktivitas ekonominya. Berdasarkan data tahun 2025, terdapat kesenjangan kepadatan yang sangat besar antarprovinsi di Indonesia ([Lampiran 5](#)). DKI Jakarta tercatat sebagai wilayah dengan kepadatan penduduk tertinggi dengan lebih dari 16.000 jiwa per kilometer persegi, jauh melampaui provinsi-provinsi di peringkat berikutnya seperti Jawa Barat, Banten, DI Yogyakarta, dan Jawa Tengah yang berada pada kisaran 1.000 hingga 1.500 jiwa per kilometer persegi. Sebaliknya, provinsi-provinsi seperti Kalimantan Timur, Kalimantan Tengah, Papua, Kalimantan Utara, dan Papua Barat hanya memiliki kepadatan sekitar 10 hingga 40 jiwa per kilometer persegi. Hal ini mencerminkan persebaran populasi yang sangat luas pada area geografis yang besar.

Perbedaan kepadatan ini memiliki implikasi langsung bagi industri asuransi. Wilayah dengan kepadatan tinggi memungkinkan perusahaan asuransi menjangkau lebih banyak calon nasabah dalam area geografis yang relatif terbatas sehingga distribusi produk dapat dilakukan dengan lebih efisien. Sebaliknya, wilayah dengan kepadatan rendah menghadapi tantangan geografis yang lebih besar karena populasi tersebar luas, sehingga strategi distribusi produk asuransi perlu disesuaikan dengan karakteristik wilayah tersebut.



Gambar 10 Provinsi dengan Working Age Tertinggi

Sumber : Badan Pusat Statistik (2025)

Indikator berikutnya adalah proporsi penduduk usia produktif atau *working age* yang mencerminkan kondisi permintaan sekaligus kemampuan membayar dari tiap rumah tangga. Berdasarkan data yang ditampilkan pada Gambar 10, seluruh provinsi dalam grafik memiliki proporsi kelompok usia kerja yang dominan dan berkisar 68% - 72% dari total populasi. DKI Jakarta dan Banten mencatat proporsi tertinggi yang mendekati 72%, sementara provinsi seperti Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, dan Jambi berada pada kisaran 69% - 71%. Komposisi ini menunjukkan bahwa provinsi-provinsi tersebut berada pada fase di mana populasi usia kerja jauh lebih besar dibandingkan kelompok usia nonproduktif, sehingga basis aktivitas ekonomi di wilayah-wilayah tersebut relatif kuat.

Dominasi kelompok usia produktif memiliki sejumlah implikasi langsung bagi industri asuransi. Kelompok ini umumnya berperan sebagai pencari nafkah utama yang menopang keseimbangan finansial rumah tangga, sehingga risiko seperti kematian dini, cacat tetap, atau penyakit kritis dapat secara langsung mengancam stabilitas ekonomi keluarga dan menciptakan permintaan terhadap produk perlindungan jiwa dan kesehatan. Selain itu, besarnya kelompok usia produktif saat ini mencerminkan potensi pasar jangka panjang untuk produk perencanaan pensiun seiring individu-individu tersebut yang akan memasuki fase pensiun dalam beberapa dekade yang akan datang.

Di luar produk jiwa dan kesehatan, kelompok usia produktif juga merupakan segmen yang paling aktif dalam kepemilikan aset. Pada fase ini, individu umumnya mulai memiliki kendaraan, properti, atau berbagai bentuk aset lain yang bernilai ekonomi signifikan, sehingga permintaan terhadap produk asuransi umum seperti asuransi kendaraan dan properti cenderung lebih tinggi di wilayah dengan konsentrasi penduduk usia produktif yang besar.

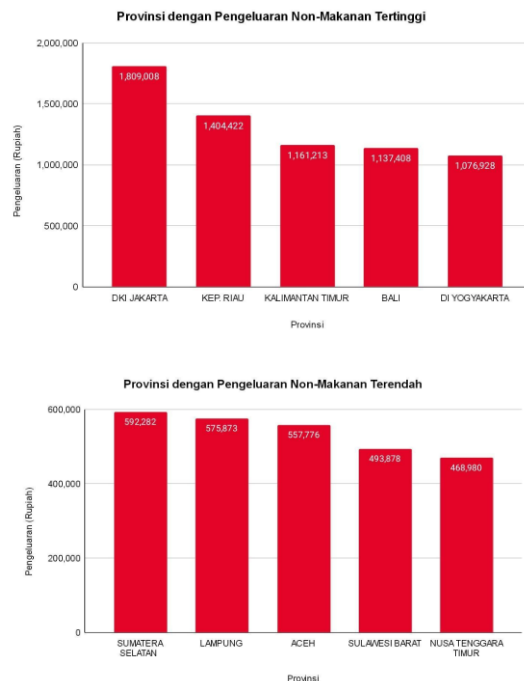
Dari sisi distribusi spasial, konsentrasi penduduk yang tinggi di provinsi seperti DKI Jakarta dan Jawa Barat menciptakan basis pasar yang besar dengan efisiensi distribusi produk yang lebih tinggi, sementara wilayah dengan kepadatan rendah seperti Kalimantan dan Papua memerlukan pendekatan distribusi yang lebih adaptif terhadap karakteristik geografisnya.

## Distribusi Pendapatan dan Konsumsi

Distribusi pendapatan dan pola konsumsi rumah tangga memberikan gambaran mengenai tingkat kesejahteraan masyarakat di suatu wilayah. Kedua indikator ini mencerminkan kapasitas ekonomi rumah tangga serta kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan konsumsi. Perbedaan distribusi pendapatan antarwilayah sering menunjukkan adanya variasi dalam tingkat aktivitas ekonomi dan struktur ekonomi daerah. Wilayah dengan tingkat pendapatan yang lebih tinggi umumnya memiliki kapasitas konsumsi yang lebih besar dibandingkan wilayah dengan pendapatan yang lebih rendah. Kondisi tersebut pada akhirnya memengaruhi kemampuan masyarakat dalam mengakses berbagai layanan ekonomi.

Salah satu indikator yang digunakan untuk menggambarkan kapasitas ekonomi rumah tangga adalah rata-rata pengeluaran bulanan per kapita. Berbeda dengan PDRB per kapita yang mencerminkan output ekonomi dari sisi produksi wilayah, pengeluaran per kapita merepresentasikan kemampuan konsumsi aktual rumah tangga secara langsung. Indikator ini lebih dekat dengan kondisi ekonomi yang dirasakan oleh individu dan rumah tangga dalam kehidupan sehari-hari. Semakin tinggi nilai pengeluaran per kapita suatu wilayah,

semakin besar pula kapasitas konsumsi masyarakat di daerah tersebut, yang pada gilirannya mencerminkan ruang yang tersedia untuk mengalokasikan sebagian pengeluaran pada layanan di luar kebutuhan dasar.



**Gambar 11** Provinsi dengan Pengeluaran Non-Makanan Tertinggi dan Terendah

Sumber : Badan Pusat Statistik (2025)

Data pengeluaran non-makanan bulanan per kapita antarprovinsi di Indonesia mencerminkan kesenjangan yang cukup mencolok dalam pola konsumsi rumah tangga di luar kebutuhan pangan. Berdasarkan gambar 11, DKI Jakarta mencatatkan nilai tertinggi dengan pengeluaran non-makanan per kapita sebesar Rp1.809.008 per bulan. Kepulauan Riau menempati posisi kedua dengan nilai Rp1.404.422, diikuti oleh Kalimantan Timur sebesar Rp1.161.212. Bali dan DI Yogyakarta melengkapi kelompok lima provinsi teratas dengan nilai masing-masing sebesar Rp1.137.408 dan Rp1.076.928. Pola ini konsisten dengan karakteristik wilayah yang memiliki aktivitas ekonomi tinggi, di mana rumah tangga telah mengalokasikan porsi

pengeluaran yang signifikan untuk kebutuhan di luar pangan, seperti perumahan, transportasi, pendidikan, kesehatan, dan rekreasi.

Di sisi lain, sejumlah provinsi mencatatkan pengeluaran non-makanan per kapita yang jauh lebih rendah. Nusa Tenggara Timur berada di posisi terendah dengan nilai hanya Rp468.980 per bulan, diikuti oleh Sulawesi Barat sebesar Rp493.877. Aceh, Lampung, dan Sumatera Selatan turut masuk dalam kelompok provinsi dengan pengeluaran non-makanan terendah, dengan nilai berkisar antara Rp557 ribu - Rp592 ribu per bulan. Kesenjangan antara provinsi tertinggi dan terendah mencapai hampir empat kali lipat. Hal ini mengindikasikan disparitas yang bahkan lebih besar dibandingkan kesenjangan pada total pengeluaran per kapita secara keseluruhan.

Adapun pengeluaran non-makanan merupakan proksi potensi pasar layanan perlindungan finansial dibandingkan total pengeluaran per kapita, karena produk asuransi secara inheren tergolong dalam kategori konsumsi non-pangan. Tingginya pengeluaran non-makanan di DKI Jakarta, Kepulauan Riau, dan Kalimantan Timur mengindikasikan bahwa rumah tangga di wilayah tersebut memiliki kapasitas dan kebiasaan belanja yang lebih beragam. Hal ini membuat provinsi tersebut lebih reseptif terhadap penawaran produk asuransi. Sebaliknya, rendahnya pengeluaran non-makanan di Nusa Tenggara Timur dan Sulawesi Barat mencerminkan bahwa konsumsi rumah tangga di wilayah tersebut masih terkonsentrasi pada pemenuhan kebutuhan pangan, sehingga ruang alokasi untuk produk perlindungan finansial menjadi sangat terbatas. Kondisi ini perlu menjadi pertimbangan utama dalam merancang produk asuransi mikro atau skema premi bertahap yang

lebih sesuai dengan struktur pengeluaran masyarakat di wilayah-wilayah tersebut.

Selain tingkat pendapatan rata-rata, distribusi pendapatan juga dapat dilihat melalui tingkat ketimpangan. Ketimpangan pendapatan umumnya diukur menggunakan koefisien Gini yang menunjukkan seberapa merata pendapatan didistribusikan di suatu wilayah. Nilai koefisien Gini berada pada rentang 0 hingga 1, di mana nilai yang lebih tinggi menunjukkan tingkat ketimpangan yang lebih besar. Analisis ketimpangan menjadi penting karena tingkat pendapatan rata-rata yang tinggi tidak selalu mencerminkan kesejahteraan yang merata di dalam suatu wilayah.



**Gambar 12** Provinsi dengan Ketimpangan Pendapatan Tertinggi

Sumber : Badan Pusat Statistik (2025)

Data tahun 2025 menunjukkan bahwa beberapa provinsi memiliki tingkat ketimpangan pendapatan yang relatif tinggi. DKI Jakarta mencatatkan nilai koefisien Gini tertinggi, diikuti oleh DI Yogyakarta dan Jawa Barat yang juga menunjukkan tingkat ketimpangan yang cukup besar. Papua dan Gorontalo melengkapi kelompok lima provinsi dengan tingkat ketimpangan tertinggi pada tahun tersebut. Nilai koefisien Gini di provinsi-provinsi tersebut berada di kisaran 0,39 hingga lebih dari 0,43 yang menunjukkan adanya perbedaan pendapatan yang cukup besar antarkelompok

masyarakat. Kondisi ini mencerminkan bahwa aktivitas ekonomi di wilayah tersebut tidak sepenuhnya dinikmati secara merata oleh seluruh penduduk. Perbedaan tingkat pendapatan antarkelompok masyarakat masih menjadi salah satu karakteristik yang terlihat di beberapa wilayah tersebut

Berdasarkan data-data di atas, distribusi pendapatan dan pola konsumsi rumah tangga memberikan gambaran mengenai potensi pasar layanan perlindungan finansial. Wilayah dengan tingkat pendapatan yang lebih tinggi serta proporsi pengeluaran non-makanan yang lebih besar cenderung memiliki kapasitas ekonomi yang lebih kuat untuk mengalokasikan sebagian pengeluarannya pada layanan keuangan, termasuk produk asuransi. Sebaliknya, wilayah dengan tingkat pendapatan yang lebih rendah dan proporsi pengeluaran makanan yang masih dominan menunjukkan bahwa ruang konsumsi rumah tangga di luar kebutuhan dasar masih terbatas. Kondisi ini memengaruhi tingkat penetrasi asuransi di masing-masing wilayah. Oleh karena itu, analisis distribusi pendapatan dan konsumsi dapat membantu mengidentifikasi wilayah dengan potensi pasar asuransi yang relatif lebih besar dibandingkan wilayah lainnya.

Pola distribusi pendapatan dan konsumsi rumah tangga yang telah dianalisis di atas memberikan implikasi penting dalam membentuk segmentasi permintaan asuransi antarwilayah. Wilayah dengan pengeluaran per kapita tinggi seperti DKI Jakarta, Kepulauan Riau, dan Kalimantan Timur memiliki ruang konsumsi yang lebih luas untuk layanan keuangan di luar kebutuhan pokok. Pada segmen ini, produk seperti *unit link*, asuransi pendidikan, maupun instrumen *wealth management* cenderung memiliki potensi pasar yang lebih besar.

Sebaliknya, pada wilayah dengan pengeluaran per kapita rendah seperti Nusa Tenggara Timur dan Sulawesi Barat yang konsumsinya masih didominasi kebutuhan pangan, permintaan terhadap asuransi cenderung memiliki sensitivitas harga yang tinggi sehingga skema asuransi mikro berpremi rendah menjadi pendekatan yang lebih relevan. Tingginya koefisien Gini di beberapa provinsi seperti DKI Jakarta dan DI Yogyakarta juga mengindikasikan bahwa strategi pemasaran tunggal tidak akan efektif; diperlukan segmentasi produk yang mempertimbangkan heterogenitas daya beli bahkan dalam satu wilayah yang sama.

## Status Kepemilikan Aset

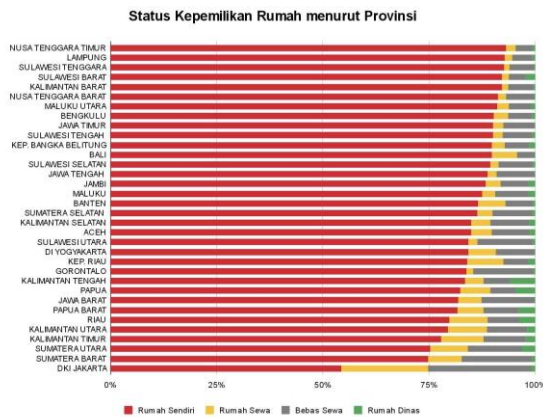
Selain pola pendapatan dan konsumsi, kondisi ekonomi rumah tangga juga dapat dilihat dari kemampuan mereka dalam mengakumulasi aset. Jika pendapatan mencerminkan kapasitas ekonomi dalam jangka pendek, maka kepemilikan aset menggambarkan akumulasi kekayaan yang terbentuk dalam jangka panjang. Aset seperti rumah, kendaraan, tanah, maupun logam mulia menunjukkan kemampuan rumah tangga untuk menyimpan nilai ekonomi di luar aliran pendapatan rutin. Aset berfungsi sebagai mekanisme perlindungan ekonomi ketika rumah tangga menghadapi guncangan seperti kehilangan pekerjaan atau penurunan pendapatan. Oleh karena itu, analisis kepemilikan aset menjadi penting untuk memahami ketahanan ekonomi rumah tangga di berbagai wilayah.

Kepemilikan tempat tinggal merupakan salah satu indikator paling penting dalam melihat struktur aset rumah tangga. Rumah biasanya menjadi aset terbesar yang dimiliki oleh sebagian besar rumah tangga dan mencerminkan akumulasi kekayaan

dalam jangka panjang. Berbeda dengan aset konsumsi seperti kendaraan atau barang rumah tangga, rumah memiliki nilai ekonomi yang relatif besar serta berfungsi sebagai bentuk penyimpanan kekayaan yang stabil. Oleh karena itu, tingkat kepemilikan rumah dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan rumah tangga dalam membangun aset jangka panjang. Dalam konteks perlindungan finansial, rumah juga merupakan salah satu aset yang paling relevan terhadap kebutuhan perlindungan risiko seperti kerusakan properti atau bencana.

rumah tangganya bergantung pada skema sewa atau bentuk hunian lainnya. Beberapa provinsi lain juga menunjukkan angka yang lebih rendah dibandingkan rata-rata nasional, meskipun umumnya masih berada di atas 70%. Hal ini mencerminkan tekanan harga properti dan keterbatasan lahan di kawasan perkotaan.

Perbedaan antarwilayah tersebut menggambarkan dua karakter pasar perumahan yang berbeda di Indonesia. Di wilayah dengan tingkat urbanisasi tinggi, rumah tangga penyewa mendominasi karena harga properti yang mahal dan lahan yang terbatas. Sebaliknya, di wilayah dengan kepadatan penduduk lebih rendah, kepemilikan rumah lebih umum karena akses terhadap lahan relatif mudah, dan dalam banyak kasus rumah dibangun secara bertahap di atas lahan milik keluarga. Pola ini menjelaskan mengapa tingkat kepemilikan rumah di banyak wilayah Indonesia tetap tinggi meskipun tingkat pendapatan masyarakat tidak selalu tinggi.

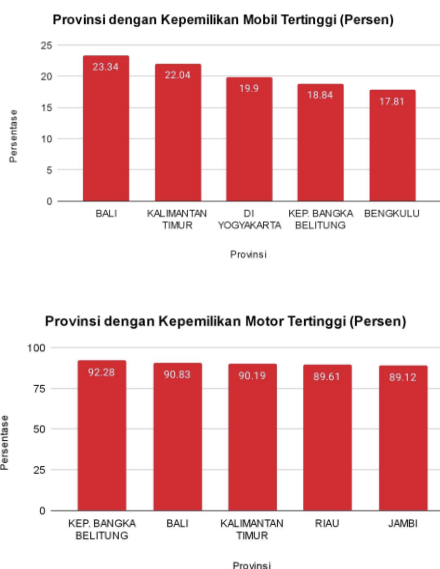


Gambar 13 Persentase Status Kepemilikan Rumah per Provinsi Tahun 2025

Sumber : SUSENAS 2025 (Diolah)

Data tahun 2025 menunjukkan bahwa tingkat kepemilikan rumah di Indonesia secara umum relatif tinggi, dengan lebih dari 80% rumah tangga di banyak provinsi tinggal di rumah milik sendiri. Sejumlah provinsi bahkan mencatat angka di atas 90%, seperti Nusa Tenggara Timur, Lampung, Kalimantan Barat, serta beberapa provinsi di kawasan Sulawesi dan Maluku. Kondisi ini mencerminkan ketersediaan lahan yang masih relatif luas serta tingkat urbanisasi yang tidak setinggi wilayah metropolitan. Di sisi lain, DKI Jakarta mencatat tingkat kepemilikan rumah paling rendah, yakni sekitar 54%, sehingga hampir separuh

Selain tempat tinggal, kepemilikan kendaraan juga menjadi indikator penting dalam melihat struktur aset rumah tangga. Kendaraan tidak hanya berfungsi sebagai sarana mobilitas, tetapi juga menjadi aset yang mendukung aktivitas ekonomi sehari-hari. Dalam banyak kasus, kendaraan digunakan untuk kegiatan produktif seperti perdagangan, transportasi informal, maupun mobilitas kerja. Oleh karena itu, tingkat kepemilikan kendaraan dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan ekonomi rumah tangga sekaligus pola mobilitas ekonomi masyarakat di berbagai wilayah.



**Gambar 14** Persentase Kepemilikan Mobil dan Motor Tertinggi terhadap Jumlah Rumah Tangga per Provinsi 2025

Sumber : SUSENAS 2025 (Diolah)

Data tahun 2025 menunjukkan bahwa kepemilikan mobil masih relatif terbatas, dengan proporsi rumah tangga yang memilikinya berkisar antara 5% - 23% di berbagai provinsi. Bali mencatat tingkat tertinggi sekitar 23,34%, diikuti Kalimantan Timur sekitar 22,04% dan DI Yogyakarta sekitar 19,90%. Kepulauan Bangka Belitung dan Bengkulu juga menunjukkan angka yang relatif lebih tinggi dibandingkan wilayah lain. Tingginya kepemilikan mobil di wilayah-wilayah tersebut umumnya berkaitan dengan tingkat pendapatan yang lebih baik serta aktivitas ekonomi yang membutuhkan mobilitas tinggi, seperti sektor jasa, perdagangan, dan pariwisata. Sebaliknya, kepemilikan sepeda motor menunjukkan pola yang jauh lebih merata, dengan lebih dari 80% rumah tangga di banyak provinsi telah memiliki kendaraan roda dua. Bahkan, Kepulauan Bangka Belitung mencapai sekitar 92,28%, Bali sekitar 90,83%, dan Kalimantan Timur sekitar 90,19%.

Perbedaan tingkat kepemilikan antara kedua jenis kendaraan tersebut mencerminkan struktur akumulasi aset rumah tangga yang bertahap. Sepeda motor merupakan aset kendaraan yang paling mudah dijangkau karena biaya kepemilikan yang rendah dan fleksibilitas penggunaannya di berbagai kondisi wilayah. Sementara itu, kepemilikan mobil umumnya muncul pada tahap akumulasi yang lebih tinggi. Hal ini mencerminkan kelompok rumah tangga dengan kapasitas ekonomi yang lebih besar. Untuk mobilitas sehari-hari, sepeda motor berperan sebagai sarana utama bagi rumah tangga untuk mengakses pasar kerja, pendidikan, dan kegiatan ekonomi lainnya, sehingga menjadi bagian penting dari infrastruktur ekonomi rumah tangga di berbagai wilayah Indonesia.

Selain aset fisik seperti rumah dan kendaraan, struktur kekayaan rumah tangga juga dapat dilihat melalui kepemilikan emas dan tanah. Emas sering digunakan sebagai instrumen penyimpanan nilai karena relatif likuid, mudah diperoleh, dan nilainya cenderung stabil dalam jangka panjang. Berdasarkan data tahun 2025, tingkat kepemilikan emas atau perhiasan dengan berat di atas 10 gram bervariasi cukup besar antarprovinsi ([Lampiran 6](#)). Kalimantan Timur mencatatkan tingkat kepemilikan tertinggi sekitar 27,36% rumah tangga, diikuti oleh Bali sekitar 25,21% dan Sulawesi Selatan sekitar 24,78%, sementara beberapa provinsi lain mencatat proporsi yang sangat rendah yakni hanya sekitar 3% - 5% rumah tangga. Perbedaan ini mencerminkan bahwa pola penyimpanan kekayaan rumah tangga tidak seragam di seluruh Indonesia dan berkaitan erat dengan preferensi serta kemampuan rumah tangga dalam mengalokasikan sebagian pendapatannya ke dalam bentuk aset simpanan.

Sementara itu, tanah merupakan aset dengan karakteristik yang berbeda karena nilainya relatif stabil dan sering berkaitan langsung dengan aktivitas ekonomi rumah tangga, terutama di wilayah dengan basis ekonomi agraris. Data tahun 2025 menunjukkan bahwa kepemilikan tanah cukup luas di berbagai wilayah Indonesia, dengan banyak provinsi mencatat proporsi di atas 80% bahkan mendekati 90% rumah tangga ([Lampiran 7](#)). Sebaliknya, beberapa provinsi dengan tingkat urbanisasi tinggi mencatat kepemilikan tanah yang lebih rendah pada kisaran 50% - 65%. Hal ini berkaitan dengan tingginya harga lahan dan dominasi hunian vertikal di wilayah perkotaan. Meskipun kepemilikan tanah mencerminkan akumulasi aset jangka panjang yang kuat, aset berbasis lahan umumnya memiliki tingkat likuiditas yang relatif rendah sehingga rumah tangga dapat memiliki kekayaan dalam bentuk lahan namun tetap menghadapi keterbatasan likuiditas untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek.

Adapun untuk analisis lanjutan terhadap kepemilikan tanah, dilakukan analisis sektoral tenaga kerja di sektor pertanian juga memberikan gambaran yang lebih mendalam mengenai karakteristik pasar kerja di masing-masing wilayah. Salah satu indikator yang dipakai adalah proporsi pekerja sektor pertanian terhadap total pekerja per provinsi. Berbeda dengan jumlah absolut pekerja pertanian yang cenderung mencerminkan ukuran populasi suatu wilayah, proporsi ini menunjukkan seberapa besar ketergantungan struktural suatu ekonomi daerah terhadap sektor primer.



**Gambar 15** Provinsi Pekerja Pertanian Tertinggi

Sumber : Statistik Ketenagakerjaan Sektor Pertanian 2025

Pada gambar 15, data menunjukkan variasi yang sangat besar dalam proporsi pekerja pertanian antarprovinsi di Indonesia. Sulawesi Barat mencatatkan proporsi tertinggi dengan 53,48% dari total pekerja bekerja di sektor pertanian dalam arti luas, diikuti oleh Nusa Tenggara Timur sebesar 53,18%, Lampung sebesar 46,96%, Kalimantan Barat sebesar 45,81%, dan Sumatera Selatan sebesar 45,33%. Angka ini menunjukkan bahwa di provinsi-provinsi tersebut, lebih dari separuh atau hampir separuh angkatan kerja yang bekerja menggantungkan penghidupannya pada aktivitas pertanian, perkebunan, peternakan, maupun perikanan. Perbedaan proporsi ini memiliki implikasi langsung terhadap profil risiko ekonomi rumah tangga di masing-masing wilayah. Di provinsi dengan ketergantungan tinggi terhadap sektor pertanian seperti Sulawesi Barat dan Nusa Tenggara Timur, gangguan akibat perubahan iklim, kekeringan, atau banjir tidak hanya berdampak pada output produksi, tetapi secara langsung mengancam sumber pendapatan sebagian besar rumah tangga. Kondisi ini menunjukkan adanya konsentrasi risiko yang signifikan pada aset produktif utama rumah tangga yang hingga saat ini masih sangat minim perlindungan asuransinya.

Struktur kepemilikan aset rumah tangga Indonesia yang didominasi properti dan kendaraan menciptakan kondisi paradoks yang dikenal sebagai *asset-rich but cash-poor*, yaitu kaya secara aset tetapi terbatas dalam likuiditas untuk menyerap guncangan ekonomi jangka pendek. Kondisi ini mengindikasikan adanya *protection gap* yang signifikan, terutama pada sektor properti. Meskipun tingkat kepemilikan rumah di berbagai wilayah mencapai lebih dari 90%, perlindungan asuransi properti sukarela masih sangat rendah karena sebagian besar perlindungan hanya melekat pada fasilitas KPR dan gugur setelah cicilan lunas atau ketika rumah dibangun secara swadaya. Kondisi ini semakin mengkhawatirkan mengingat Indonesia berada di kawasan *Ring of Fire* sehingga akumulasi kekayaan dalam bentuk properti tanpa perlindungan asuransi bencana berpotensi terhapus sepenuhnya oleh kejadian seperti gempa bumi atau banjir.

Pada sektor kendaraan, dominasi sepeda motor dengan tingkat kepemilikan di atas 80% di hampir seluruh provinsi membuka peluang pengembangan produk asuransi mikro seperti *Total Loss Only* atau asuransi kecelakaan diri dengan premi terjangkau. Sepeda motor berfungsi sebagai sarana penghasil pendapatan. Kerusakan atau kehilangan sepeda motor akan berdampak langsung pada kemampuan ekonomi rumah tangga. Penetrasi asuransi di segmen ini akan lebih efektif apabila produk diintegrasikan dalam ekosistem kendaraan, misalnya melalui pembiayaan, proses pembelian, atau layanan perawatan. Di sisi lain, tingginya preferensi kepemilikan emas di beberapa wilayah mencerminkan kebiasaan proteksi finansial informal yang sesungguhnya dapat diarahkan menuju produk yang lebih terstruktur seperti *endowment* atau *unit link*. Terakhir, perbedaan

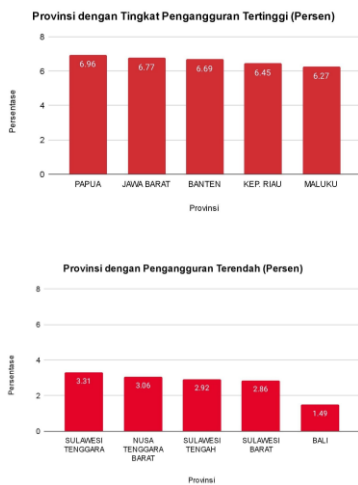
profil aset antara wilayah perkotaan dan rural menuntut segmentasi produk yang berbeda, di mana kawasan perkotaan lebih relevan dengan asuransi isi rumah dan jiwa bagi penyewa, sementara wilayah rural lebih membutuhkan asuransi kerugian properti dan asuransi pertanian berbasis indeks cuaca.

## Ketenagakerjaan

Kondisi ketenagakerjaan memberikan gambaran mengenai sejauh mana penduduk terlibat dalam aktivitas ekonomi serta bagaimana struktur pendapatan rumah tangga terbentuk. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) menunjukkan proporsi penduduk usia kerja yang aktif di pasar tenaga kerja, baik sebagai pekerja maupun pencari kerja. Berdasarkan data tahun 2025, nilai TPAK antarprovinsi berada pada kisaran 64% - 77% ([Lampiran 8](#)). Bali mencatatkan TPAK tertinggi sekitar 77,31%, diikuti Nusa Tenggara Barat sekitar 76,11% dan Nusa Tenggara Timur sekitar 75,55%, sementara beberapa provinsi di Pulau Jawa seperti DI Yogyakarta dan Jawa Tengah juga mencatat partisipasi yang relatif tinggi. Sebaliknya, Papua mencatatkan TPAK terendah sekitar 63,98%, dengan Banten, DKI Jakarta, dan Aceh juga termasuk dalam provinsi dengan partisipasi yang lebih rendah. Pada wilayah perkotaan seperti Jakarta dan Banten, kondisi ini dapat dipengaruhi oleh struktur demografi, tingkat pendidikan, serta dinamika pasar kerja yang kompleks.

Perbedaan TPAK antarprovinsi mencerminkan variasi kapasitas pendapatan rumah tangga di masing-masing wilayah. Hal ini berimplikasi pada potensi permintaan terhadap produk asuransi. Rumah tangga dengan anggota yang aktif bekerja umumnya memiliki sumber pendapatan yang lebih stabil sehingga lebih mampu melakukan

perencanaan keuangan jangka panjang, termasuk mengalokasikan sebagian pendapatannya untuk produk perlindungan finansial. Dengan demikian, wilayah dengan TPAK yang tinggi cenderung memiliki basis rumah tangga berpendapatan aktif yang lebih besar, sehingga potensi permintaan terhadap produk asuransi di wilayah tersebut relatif lebih tinggi dibandingkan wilayah dengan tingkat partisipasi tenaga kerja yang lebih rendah.



**Gambar 16** Provinsi dengan Tingkat Pengangguran Tertinggi dan Terendah 2025

Sumber : Badan Pusat Statistik 2025

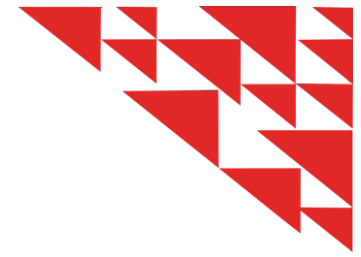
Berdasarkan data tahun 2025, tingkat pengangguran antarprovinsi di Indonesia menunjukkan variasi yang cukup signifikan. Papua mencatatkan tingkat pengangguran tertinggi sekitar 6,96%, diikuti Jawa Barat sekitar 6,77%, Banten sekitar 6,69%, Kepulauan Riau sekitar 6,45%, dan Maluku sekitar 6,27%. Di sisi lain, Bali mencatatkan tingkat pengangguran terendah sekitar 1,49%, diikuti Sulawesi Barat sekitar 2,86%, Sulawesi Tengah sekitar 2,92%, Nusa Tenggara Barat sekitar 3,06%, dan DI Yogyakarta sekitar 3,46%. Perbedaan ini mencerminkan variasi dalam kondisi pasar tenaga kerja regional yang secara langsung memengaruhi stabilitas pendapatan rumah tangga

dan tingkat keterasuransian masyarakat di masing-masing wilayah.

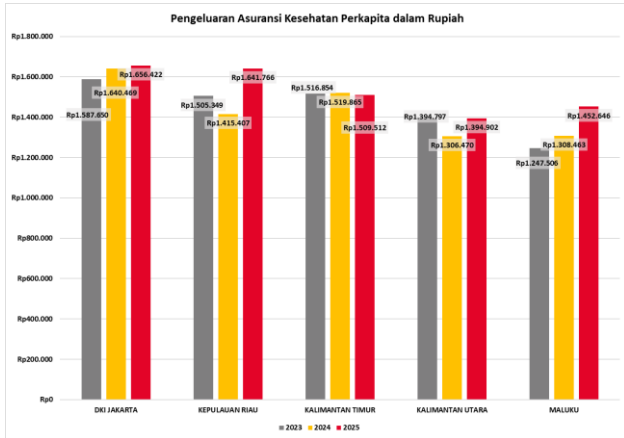
Berdasarkan data-data sebelumnya, wilayah dengan TPAK tinggi seperti Bali, DI Yogyakarta, dan Nusa Tenggara di dominasi oleh sektor informal, pariwisata, dan pertanian skala kecil. Meskipun penduduknya aktif secara ekonomi, pola pendapatan yang tidak selalu stabil membuat produk asuransi berpremi besar kurang relevan. Pendekatan yang lebih sesuai adalah dengan asuransi mikro berpremi fleksibel yang mengikuti siklus panen atau musim wisata. Sementara itu, Jawa Barat dan Banten sebagai pusat industri manufaktur rentan terhadap fluktuasi pengangguran akibat PHK dan berakhirnya kontrak kerja. Produk *credit life insurance* dan *income protection insurance* menjadi instrumen penting untuk menjaga stabilitas keuangan rumah tangga.

Di wilayah metropolitan seperti DKI Jakarta dan sekitarnya, konsentrasi pekerja formal yang lebih tinggi dan struktur rumah tangga yang bergantung pada satu pencari nafkah utama menciptakan kebutuhan besar terhadap *term life insurance*, asuransi kesehatan swasta, asuransi pendidikan, dan perlindungan keluarga jangka panjang. Sementara itu, di wilayah kaya sumber daya alam seperti Papua dan Maluku, kesenjangan antara potensi ekonomi dan penyerapan tenaga kerja lokal membuat penetrasi asuransi ritel konvensional menghadapi kendala signifikan, sehingga pendekatan melalui *group insurance* atau perlindungan berbasis korporasi seperti asuransi proyek infrastruktur dan industri ekstraktif yang lebih realistis untuk dikembangkan. Secara keseluruhan, perbedaan profil ketenagakerjaan ini menegaskan bahwa strategi pengembangan pasar asuransi harus disesuaikan dengan karakteristik masing-masing wilayah.

# Kinerja Industri Asuransi



## Premi Regional

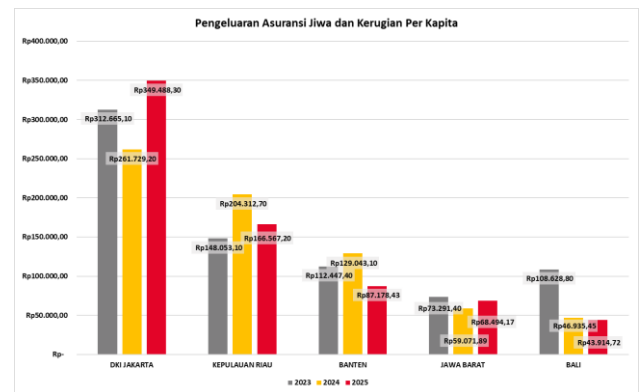


**Gambar 17** 5 Provinsi dengan Pengeluaran Asuransi Kesehatan Perkapita Tertinggi Tahun 2023-2025, dalam Rupiah

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 17 menunjukkan bahwa provinsi dengan tingkat pengeluaran asuransi kesehatan per kapita tertinggi didominasi oleh wilayah dengan karakteristik ekonomi yang relatif maju, seperti DKI Jakarta dan Kepulauan Riau (khususnya Batam). Tingginya pengeluaran di wilayah tersebut dapat dikaitkan dengan kombinasi antara pendapatan per kapita yang lebih tinggi, tingkat urbanisasi yang intensif, serta keterbukaan terhadap arus globalisasi yang lebih besar. Dalam konteks ini, globalisasi tidak hanya meningkatkan akses terhadap produk keuangan, tetapi juga membentuk preferensi masyarakat terhadap manajemen risiko yang lebih formal melalui asuransi. Menariknya, jika dilihat dari persebarannya, tidak terdapat pola geografis yang konsisten antarprovinsi, yang mengindikasikan bahwa faktor lokasi semata bukan determinan utama dalam konsumsi asuransi kesehatan. Selain

itu, grafik juga memperlihatkan tren peningkatan pengeluaran dari tahun 2023 hingga 2025, yang dapat diinterpretasikan sebagai meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan kesehatan, serta kemungkinan adanya peningkatan biaya layanan kesehatan yang mendorong kebutuhan akan asuransi.

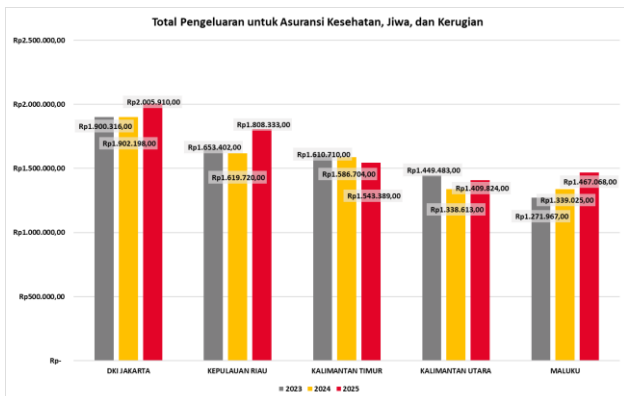


**Gambar 18** 5 Provinsi dengan Pengeluaran Asuransi Jiwa dan Kerugian Perkapita Tertinggi Tahun 2023-2025, dalam Rupiah

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Berbeda dengan asuransi kesehatan, pengeluaran untuk asuransi jiwa dan kerugian berada pada tingkat yang lebih rendah, yang mencerminkan bahwa jenis asuransi ini masih belum menjadi prioritas utama dalam struktur konsumsi rumah tangga. Hal ini dapat dijelaskan oleh sifatnya yang lebih bersifat proteksi jangka panjang dan tidak langsung dirasakan manfaatnya, berbeda dengan asuransi kesehatan yang memiliki utilitas yang lebih segera. Selain itu, keterbatasan akses dan rendahnya penetrasi produk—terutama karena tidak terintegrasi dalam skema wajib seperti BPJS—

juga menjadi faktor pembatas. Grafik menunjukkan bahwa pengeluaran yang relatif tinggi pada kategori ini cenderung terkonsentrasi pada provinsi dengan sektor industri modern yang berkembang, di mana kebutuhan terhadap mitigasi risiko bisnis dan individu lebih tinggi. Secara geografis, terdapat kecenderungan konsentrasi di Indonesia bagian barat, khususnya Pulau Jawa, yang merupakan pusat aktivitas ekonomi nasional, dengan Bali sebagai pengecualian yang relevan karena struktur ekonominya yang berbasis pariwisata dan jasa modern. Namun demikian, tren dari tahun ke tahun menunjukkan stagnasi relatif, yang mengindikasikan bahwa pertumbuhan permintaan untuk jenis asuransi ini belum mengalami akselerasi yang signifikan.

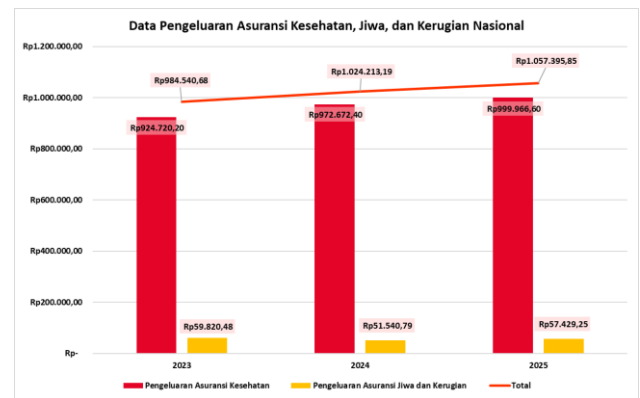


**Gambar 19** 5 Provinsi dengan Pengeluaran Tahunan untuk Asuransi Tertinggi 2023-2025, dalam Rupiah

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 19 secara agregat menunjukkan pola yang sangat mirip dengan pengeluaran asuransi kesehatan, yang mengindikasikan bahwa komponen terbesar dari total pengeluaran asuransi masih didominasi oleh asuransi kesehatan. Hal ini konsisten dengan teori perilaku konsumsi, di mana rumah tangga cenderung memprioritaskan pengeluaran pada kebutuhan yang bersifat lebih mendesak dan memiliki probabilitas kejadian yang lebih tinggi, seperti risiko kesehatan. Selain itu,

grafik juga memperlihatkan tren peningkatan total pengeluaran asuransi dari tahun ke tahun. Peningkatan ini kemungkinan didorong oleh kombinasi faktor, termasuk kenaikan pendapatan, peningkatan literasi keuangan, serta perluasan cakupan layanan asuransi. Dengan demikian, grafik ini tidak hanya merefleksikan kondisi konsumsi saat ini, tetapi juga mengindikasikan adanya potensi pertumbuhan industri asuransi di masa depan.

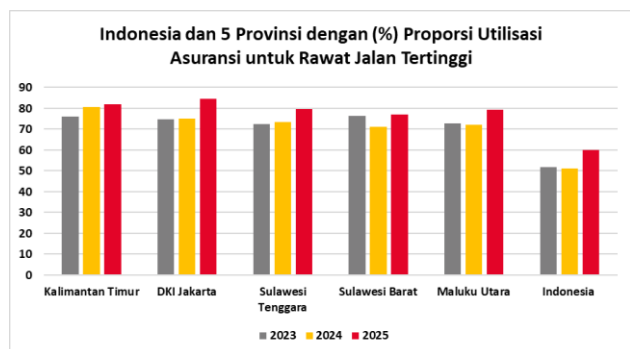


**Gambar 20** Statistik Pengeluaran untuk Asuransi Kesehatan, Jiwa, dan Kerugian Nasional 2023-2025, dalam Rupiah

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Secara nasional, gambar 20 memperkuat pola yang telah terlihat pada tingkat provinsi, yaitu dominasi pengeluaran pada asuransi kesehatan dibandingkan jenis asuransi lainnya. Asuransi jiwa dan kerugian berkontribusi dalam proporsi yang jauh lebih kecil, yang menunjukkan masih terbatasnya diversifikasi portofolio perlindungan risiko masyarakat Indonesia. Selain itu, tren peningkatan total pengeluaran asuransi secara agregat mengindikasikan adanya pergeseran perilaku masyarakat menuju penggunaan instrumen keuangan formal untuk mengelola risiko. Dengan kata lain, grafik ini berfungsi sebagai validasi makro terhadap temuan-temuan mikro pada grafik sebelumnya.

## Klaim Regional



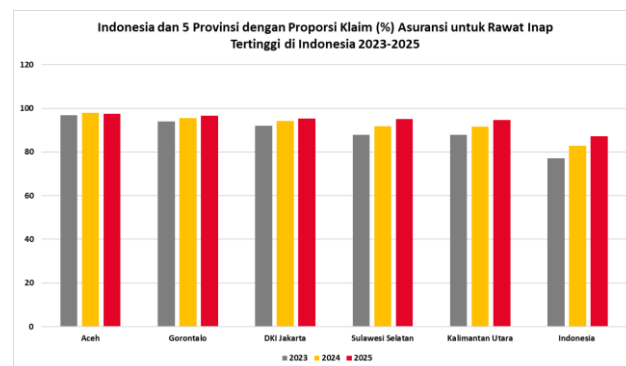
**Gambar 21** Persentase Utilisasi Asuransi Kesehatan untuk Rawat Jalan dari Total Pasien Rawat Jalan di Indonesia dan 5 Provinsi dengan Utilisasi Tertinggi, 2023-2025

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 21 menunjukkan adanya tren peningkatan dalam penggunaan asuransi kesehatan untuk membiayai layanan rawat jalan. Peningkatan ini dapat diinterpretasikan sebagai indikasi meningkatnya akses dan pemanfaatan layanan kesehatan oleh masyarakat. Selain itu, hal ini juga mencerminkan peran asuransi sebagai instrumen yang semakin penting dalam mengurangi beban biaya kesehatan langsung (*out-of-pocket expenditure*). Dengan meningkatnya klaim rawat jalan, dapat disimpulkan bahwa asuransi tidak hanya digunakan untuk kondisi darurat atau serius, tetapi juga untuk layanan kesehatan rutin, yang menunjukkan peningkatan kedalaman penggunaan (*utilization depth*).

Tren peningkatan klaim rawat jalan secara nasional juga tercermin pada lima provinsi dengan tingkat klaim tertinggi. Empat dari lima provinsi tersebut menunjukkan lonjakan yang signifikan sejak tahun 2024, yang dapat mengindikasikan adanya perubahan kebijakan, peningkatan akses fasilitas kesehatan, atau peningkatan kesadaran masyarakat dalam memanfaatkan asuransi. Tidak adanya pola geografis yang konsisten, termasuk

munculnya dua provinsi dari Sulawesi, menunjukkan bahwa peningkatan pemanfaatan asuransi kesehatan tidak terbatas pada wilayah dengan tingkat pembangunan ekonomi tertentu. Hal ini memperkuat argumen bahwa faktor institusional dan kebijakan mungkin memiliki peran yang lebih besar dibandingkan faktor geografis semata.



**Gambar 22** Persentase Utilisasi Asuransi Kesehatan untuk Rawat Inap dari Total Pasien Rawat Inap di Indonesia dan 5 Provinsi dengan Utilisasi Tertinggi, 2023-2025

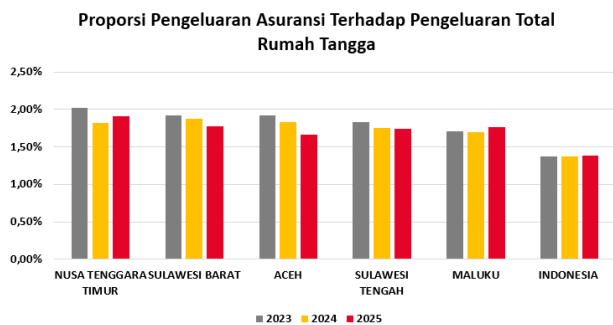
Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 22 memperlihatkan bahwa klaim untuk rawat inap mengalami peningkatan yang konsisten selama periode pengamatan. Selain itu, proporsi penggunaan asuransi dalam pembiayaan rawat inap secara signifikan lebih tinggi dibandingkan rawat jalan. Hal ini dapat dijelaskan oleh tingginya biaya layanan rawat inap, yang membuat rumah tangga lebih bergantung pada asuransi sebagai mekanisme perlindungan finansial. Dengan demikian, asuransi berfungsi sebagai alat mitigasi risiko yang krusial dalam menghadapi kejadian kesehatan yang bersifat katastrofik.

Sejalan dengan tren nasional, lima provinsi dengan tingkat klaim rawat inap tertinggi juga menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Tidak adanya pola geografis yang jelas, dengan adanya representasi dari wilayah Sulawesi

menunjukkan bahwa kebutuhan akan perlindungan terhadap risiko kesehatan yang serius bersifat universal dan tidak terbatas pada wilayah tertentu. Hal ini juga mengindikasikan bahwa sistem asuransi kesehatan memiliki jangkauan yang relatif merata dalam mendukung pembiayaan layanan kesehatan berbiaya tinggi.

## Penetrasi dan Densitas



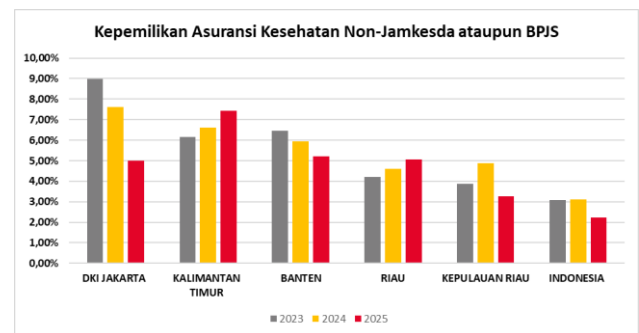
**Gambar 23** Proporsi Pengeluaran Tahunan untuk Asuransi terhadap Total Pengeluaran Tahunan di Indonesia dan 5 Provinsi dengan Utilisasi Tertinggi, 2023-2025

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 23 menunjukkan bahwa meskipun terdapat variasi antarprovinsi, proporsi pengeluaran untuk asuransi terhadap total pengeluaran relatif stabil dan berada pada kisaran rendah, yaitu sekitar 2% atau kurang. Hal ini mencerminkan posisi asuransi sebagai kebutuhan tersier dalam struktur konsumsi rumah tangga. Namun, temuan yang menarik adalah bahwa provinsi dengan proporsi tertinggi justru berasal dari wilayah dengan tingkat pendapatan relatif lebih rendah. Fenomena ini dapat diinterpretasikan sebagai indikasi adanya preferensi *risk averse* yang lebih tinggi, di mana rumah tangga tetap mengalokasikan sebagian pengeluarannya untuk perlindungan risiko meskipun memiliki keterbatasan sumber daya. Alternatif penjelasan lainnya adalah peran BPJS

yang membuat iuran asuransi kesehatan relatif seragam, sehingga secara proporsional lebih besar bagi rumah tangga berpendapatan rendah.

Secara agregat, terdapat tren peningkatan dalam proporsi pengeluaran untuk asuransi terhadap total pengeluaran nasional. Meskipun demikian, nilainya tetap berada di bawah tiga persen, yang menunjukkan bahwa asuransi belum menjadi komponen utama dalam konsumsi rumah tangga Indonesia. Hal ini mengindikasikan adanya ruang yang besar untuk peningkatan penetrasi pasar asuransi di masa depan, terutama melalui peningkatan literasi keuangan dan inovasi produk.



**Gambar 24** Persentase Kepemilikan Asuransi Kesehatan Non-BPJS ataupun Jamkesda di Indonesia dan 5 Provinsi dengan Kepemilikan Asuransi Tertinggi, 2023-2025

Sumber : SUSENAS BPS 2023-2025 (diolah)

Gambar 24 menunjukkan adanya tren penurunan kepemilikan asuransi kesehatan non-BPJS maupun non-Jamkesda secara nasional selama periode 2023–2025. Penurunan ini terlihat dari persentase nasional yang turun dari sekitar 3% pada 2023 menjadi hanya sekitar 2% pada 2025. DKI Jakarta yang pada awalnya memiliki persentase tertinggi juga mengalami penurunan cukup tajam, dari hampir 9% pada 2023 menjadi sekitar 5% pada 2025. Banten dan Kepulauan Riau menunjukkan pola serupa, yaitu penurunan kepemilikan asuransi kesehatan non-BPJS dari tahun ke tahun. Namun demikian, tidak semua provinsi mengalami tren

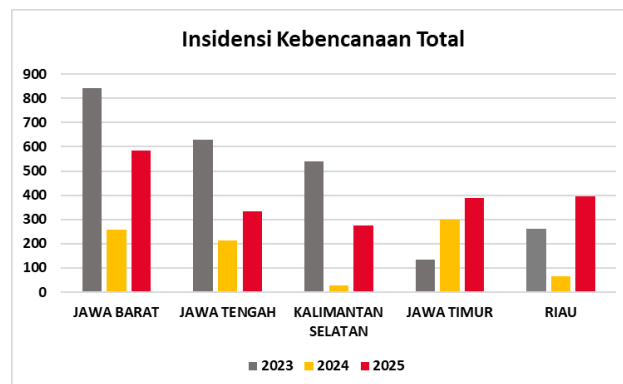
yang sama. Kalimantan Timur dan Riau justru memperlihatkan peningkatan bertahap hingga 2025, yang menandakan bahwa perkembangan kepemilikan asuransi kesehatan non-BPJS tidak sepenuhnya seragam di setiap daerah.

Perbedaan tren antarprovinsi ini kemungkinan dipengaruhi oleh struktur ekonomi dan karakteristik pasar tenaga kerja masing-masing wilayah. Kepemilikan asuransi kesehatan non-BPJS umumnya lebih banyak ditemukan pada pekerja sektor formal yang memperoleh fasilitas kesehatan dari perusahaan atau membeli asuransi swasta secara mandiri. Oleh karena itu, provinsi dengan aktivitas industri dan sektor formal yang relatif besar, seperti Kalimantan Timur, Banten, Riau, dan Kepulauan Riau, cenderung memiliki tingkat kepemilikan asuransi non-BPJS yang lebih tinggi dibanding rata-rata nasional. Walaupun tidak semuanya memiliki PDRB tertinggi, keberadaan industri besar, perusahaan migas, manufaktur, maupun kawasan perdagangan tetap berkontribusi terhadap tingginya penggunaan asuransi kesehatan di luar BPJS.

Secara umum, tren penurunan ini dapat dikaitkan dengan semakin meluasnya penggunaan BPJS Kesehatan di Indonesia. Banyak masyarakat yang sebelumnya menggunakan asuransi kesehatan swasta atau fasilitas kesehatan perusahaan kemungkinan beralih ke BPJS karena cakupannya lebih luas dan biayanya lebih terjangkau. Selain itu, perlambatan atau perubahan pada sektor formal di beberapa daerah juga dapat memengaruhi jumlah pekerja yang memperoleh fasilitas asuransi kesehatan non-BPJS dari tempat kerja mereka. Dengan demikian, penurunan kepemilikan asuransi non-BPJS tidak selalu menunjukkan menurunnya akses layanan kesehatan, melainkan dapat mencerminkan pergeseran preferensi masyarakat

menuju sistem jaminan kesehatan nasional melalui BPJS.

## Perbandingan Wilayah



Gambar 25 5 Provinsi dengan Insidensi Kebencanaan Total Terbanyak 2023-2025

Sumber : Badan Pusat Statistik (2025)

Insidensi kebencanaan dapat diamati terpusat pada Pulau Jawa. Selain karena memang pulau Jawa secara geografis merupakan pulau dengan kerentanan bencana yang tinggi, temuan ini juga menggaris bawahi fakta bahwa bencana sering kali disebabkan oleh aktivitas manusia, seperti bencana banjir dan tanah longsor, yang mendominasi insidensi bencana di Pulau Jawa. Konsentrasi penduduk yang tinggi juga menyebabkan tingginya jumlah bencana alam karena suatu peristiwa alam harus merugikan penduduk untuk dapat dikategorikan sebagai bencana alam.

# Kesimpulan & Rekomendasi



## Temuan Utama

Berdasarkan analisis keterkaitan antara indikator makroekonomi regional, struktur sosial ekonomi, dan stabilitas sistem keuangan daerah, kajian ini menghasilkan beberapa temuan utama sebagai berikut.

Distribusi “kue ekonomi” di Indonesia menunjukkan ketimpangan spasial yang tajam. PDRB nominal masih sangat terpusat di Pulau Jawa sebagai pusat aktivitas ekonomi nasional. Namun demikian, tingkat kesejahteraan individu yang tercermin melalui PDRB per kapita menunjukkan pola yang berbeda, di mana wilayah metropolitan seperti DKI Jakarta serta provinsi dengan basis sumber daya alam (SDA) menempati posisi tertinggi. Kesenjangan antara skala ekonomi dan tingkat kesejahteraan ini menciptakan variasi tingkat insurance readiness antarwilayah. Wilayah dengan PDRB per kapita tinggi cenderung memiliki kapasitas untuk mengadopsi instrumen perlindungan finansial yang lebih kompleks, sedangkan wilayah dengan populasi besar namun PDRB per kapita yang lebih moderat cenderung berfungsi sebagai pasar asuransi massal (retail market).

Analisis pola konsumsi rumah tangga menunjukkan bahwa pengeluaran makanan masih mendominasi struktur konsumsi di sejumlah provinsi seperti Nusa Tenggara Timur, Maluku, dan Aceh. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pendapatan masyarakat di wilayah tersebut masih difokuskan pada pemenuhan kebutuhan dasar. Terbatasnya *discretionary income* atau pendapatan yang dapat dibelanjakan di luar kebutuhan pokok

menyebabkan instrumen perlindungan finansial seperti asuransi masih dipersepsikan sebagai pengeluaran tambahan, bukan sebagai kebutuhan prioritas dalam perencanaan keuangan rumah tangga.

Kajian juga menemukan adanya fenomena *asset-rich but cash-poor* di berbagai wilayah luar Jawa. Tingkat kepemilikan rumah dan tanah di wilayah tersebut tercatat sangat tinggi, bahkan melampaui 90 persen di beberapa provinsi. Meskipun begitu, akumulasi kekayaan dalam bentuk aset fisik ini sering kali tidak diimbangi dengan ketersediaan likuiditas tunai yang memadai ketika menghadapi guncangan ekonomi. Selain itu, besarnya *protection gap* juga terlihat dari rendahnya tingkat perlindungan asuransi properti secara sukarela setelah kewajiban kredit perumahan (KPR) berakhir. Kondisi ini menciptakan kerentanan yang signifikan terhadap risiko kerugian aset akibat bencana alam maupun kejadian tak terduga lainnya.

Dari sisi struktur ekonomi mikro, porsi penyaluran kredit UMKM menunjukkan adanya ketimpangan struktural antarkawasan. Wilayah Bali, Nusa Tenggara, dan sebagian kawasan Sulawesi memiliki tingkat ketergantungan ekonomi yang tinggi terhadap sektor usaha skala kecil. Namun, berdasarkan tingkat produktivitas dan aksesibilitas pembiayaannya, sebagian besar UMKM di luar Jawa masih bersifat survivalist (untuk bertahan hidup), dengan kapasitas produksi yang terbatas dan akses terhadap layanan perbankan yang relatif rendah. Kondisi ini sangat kontras dengan UMKM di wilayah metropolitan seperti DKI Jakarta yang cenderung

lebih modern, produktif, serta terintegrasi dengan sistem keuangan formal.

Analisis tipologi ekonomi wilayah melalui Indeks Herfindahl-Hirschman (HHI) tiga sektor menunjukkan adanya variasi tingkat konsentrasi ekonomi regional. Wilayah seperti DKI Jakarta dan Bali memiliki struktur ekonomi yang sangat terkonsentrasi pada sektor tertentu, terutama jasa dan pariwisata. Tingginya ketergantungan pada satu sektor utama menciptakan paparan risiko sistemik yang signifikan. Guncangan pada sektor dominan tersebut dapat secara sekaligus memengaruhi aktivitas ekonomi lokal, termasuk kemampuan masyarakat dalam mempertahankan pembayaran premi asuransi.

Stabilitas sistem keuangan daerah yang tercermin melalui rasio *Loan to Deposit Ratio* (LDR) dan *Non-Performing Loan* (NPL) juga menunjukkan kondisi yang sangat bervariasi antarprovinsi. Wilayah dengan rasio LDR di bawah 100 persen mencerminkan ketersediaan dana simpanan yang relatif tinggi dibandingkan penyaluran kredit. Sebaliknya, wilayah dengan rasio LDR di atas 100 persen menunjukkan kebutuhan pembiayaan yang lebih besar dibandingkan kapasitas penghimpunan dana. Di sisi lain, tingginya rasio NPL di beberapa wilayah mengindikasikan adanya tekanan ekonomi pada sektor usaha yang dapat meningkatkan probabilitas gagal bayar, yang pada akhirnya juga berdampak pada risiko dalam industri asuransi.

Data pengeluaran per kapita untuk asuransi menunjukkan adanya ketimpangan yang cukup tajam antarwilayah, dengan dominasi yang sangat kuat di DKI Jakarta dan Kepulauan Riau. Tingginya pengeluaran asuransi di wilayah tersebut berkaitan erat dengan fenomena *asymmetric information* dan *adverse selection*, di mana masyarakat perkotaan dengan tingkat literasi finansial yang

lebih tinggi memiliki kesadaran risiko yang lebih besar, khususnya terhadap risiko kesehatan dan jiwa. Sebaliknya, fenomena *bounded rationality* serta ketergantungan pada mekanisme jaring pengaman informal seperti budaya gotong royong turut menjelaskan lambatnya penetrasi asuransi formal di sejumlah provinsi padat penduduk di Pulau Jawa.

## Implikasi Utama

Berdasarkan analisis makroekonomi, demografi, dan stabilitas keuangan daerah, pendekatan yang bersifat seragam tidak dapat diterapkan dalam pengembangan sektor asuransi nasional. Perbedaan karakteristik ekonomi, sosial, dan struktur keuangan antarwilayah menuntut strategi pengembangan yang telah disesuaikan dengan tipologi regional.

### 1. Penyesuaian Bauran Produk Berbasis Struktur Sektoral

Perbedaan struktur sektoral ekonomi menjadi salah satu determinan utama dalam penyesuaian bauran produk industri asuransi. Di provinsi dengan sektor manufaktur yang relatif dominan seperti Jawa Barat dan Jawa Timur, potensi pengembangan produk terletak pada asuransi komersial yang lebih kompleks, termasuk asuransi tanggung gugat, asuransi kargo, serta asuransi kecelakaan kerja. Sebaliknya, di wilayah yang didominasi sektor primer seperti Sulawesi Barat dan Gorontalo, strategi pengembangan lebih relevan difokuskan pada perluasan program asuransi pertanian seperti AUP dan AUTS, serta asuransi mikro berbasis komunitas yang dapat memberikan perlindungan terhadap risiko gagal panen maupun fluktuasi harga komoditas.

## 2. Segmentasi Produk Berdasarkan Kapasitas Daya Beli dan Struktur Demografi

Strategi penetrasi pasar perlu mempertimbangkan kapasitas *discretionary income* serta struktur demografi masyarakat. Pada wilayah dengan tingkat pendapatan yang relatif tinggi dan proporsi penduduk usia kerja yang besar, industri asuransi memiliki peluang untuk mendorong produk yang menggabungkan unsur proteksi dan akumulasi nilai, seperti asuransi dwiguna, unit link, maupun produk perencanaan pensiun. Sebaliknya, bagi wilayah dengan PDRB per kapita rendah serta dominasi pengeluaran untuk kebutuhan makanan, pendekatan yang lebih relevan adalah melalui skema asuransi mikro dengan mekanisme pembayaran premi yang fleksibel seperti sistem *pay-as-you-go* yang dapat menyesuaikan dengan pola pendapatan masyarakat yang cenderung tidak tetap.

## 3. Diferensiasi Strategi Distribusi Berbasis Aksesibilitas Keuangan

Tingkat aksesibilitas terhadap layanan keuangan menuntut strategi penetrasi pasar yang berbeda antarwilayah. Di wilayah dengan akses kredit perbankan yang relatif baik, distribusi produk asuransi dapat dioptimalkan melalui kerja sama dengan lembaga perbankan melalui produk seperti asuransi jiwa kredit maupun asuransi kebakaran yang diintegrasikan ke dalam fasilitas pembiayaan. Namun demikian, pada wilayah dengan akses perbankan yang terbatas dan dominasi UMKM survivalist, saluran distribusi perlu diperluas melalui agen Laku Pandai, koperasi desa, maupun skema bundling dengan sarana produksi atau ekosistem ekonomi lokal.

## 4. Manajemen Risiko Portofolio Berbasis Konsentrasi Ekonomi Wilayah

Tingkat konsentrasi ekonomi wilayah yang diukur melalui HHI memiliki implikasi penting terhadap strategi portofolio industri asuransi. Untuk menghindari paparan risiko sistemik akibat ketergantungan pada satu sektor tertentu, perusahaan asuransi perlu menerapkan kebijakan diversifikasi wilayah secara nasional. Selain itu, desain produk di wilayah dengan tingkat konsentrasi ekonomi tinggi perlu dibuat lebih adaptif terhadap siklus ekonomi lokal, misalnya dengan menyediakan fitur *premium holiday* guna menjaga keberlanjutan kepemilikan polis ketika terjadi tekanan ekonomi pada sektor dominan di wilayah tersebut.

## 5. Pendekatan Underwriting Berbasis Kondisi Sektor Perbankan Regional

Kondisi sektor perbankan regional memberikan sinyal penting dalam proses penilaian risiko industri asuransi. Di wilayah dengan rasio NPL yang relatif tinggi, khususnya pada sektor UMKM, perusahaan asuransi perlu menerapkan pendekatan underwriting yang lebih berhati-hati serta menyesuaikan struktur premi dengan tingkat risiko gagal bayar yang dihadapi. Sebaliknya, pada wilayah dengan rasio LDR di bawah 100 persen, tingginya akumulasi dana simpanan membuka peluang bagi industri asuransi untuk menyediakan instrumen perlindungan yang sekaligus dapat menyerap akumulasi kekayaan masyarakat.

## Rekomendasi

### Pengembangan Lini Bisnis

Berdasarkan hasil analisis komprehensif terhadap berbagai indikator makroekonomi regional, struktur sektoral, profil risiko wilayah, serta karakteristik sosial ekonomi masyarakat yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya, kajian ini merumuskan

sejumlah rekomendasi strategis bagi pengembangan lini bisnis industri asuransi di Indonesia. Temuan utama menunjukkan adanya ketimpangan spasial yang tajam dalam distribusi PDRB dan variasi kapasitas finansial rumah tangga antarwilayah. Oleh karena itu, strategi pengembangan tidak dapat lagi bertumpu pada pendekatan yang seragam (*one-size-fits-all*). Industri asuransi nasional harus segera bertransformasi dengan mengadopsi strategi regional business segmentation yang mengalokasikan sumber daya, inovasi produk, dan manajemen risiko berdasarkan tipologi serta kebutuhan spesifik di setiap wilayah geografis.

### 1. Penetrasi Produk Proteksi Kompleks dan Wealth Management di Pusat Ekonomi Tersier

Untuk wilayah dengan karakteristik PDRB per kapita tinggi yang didominasi oleh sektor jasa, seperti DKI Jakarta, Bali, dan Kepulauan Riau, strategi pengembangan lini bisnis harus difokuskan pada pemenuhan kebutuhan proteksi yang lebih canggih dan komprehensif. Mengacu pada temuan kajian mengenai pola konsumsi di wilayah metropolitan di mana pangsa pengeluaran non-makanan telah melampaui ambang batas 50%, terlihat adanya ruang *discretionary income* yang sangat signifikan. Kondisi ini memungkinkan masyarakat untuk mengalokasikan dana pada produk asuransi yang tidak hanya bersifat proteksi dasar, tetapi juga memiliki fungsi akumulasi kekayaan.

Rekomendasi utama bagi wilayah ini adalah penguatan penetrasi produk asuransi jiwa dwiguna (*endowment*), asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*PAYDI/unit link*), serta instrumen perencanaan pensiun dan anuitas. Selain itu, konsentrasi tenaga kerja profesional di pusat bisnis menciptakan ceruk pasar yang masif untuk produk

Asuransi Kesehatan Kumpulan (*group health*) dan Asuransi Tanggung Gugat Profesional (*professional liability*). Perusahaan asuransi perlu memperkuat sinergi melalui skema *bancassurance* yang lebih eksklusif dengan lembaga perbankan lokal, mengingat tingginya tingkat literasi keuangan dan inklusi perbankan di wilayah ini. Fokus strategisnya adalah mengonversi simpanan masyarakat yang bersifat jangka pendek di perbankan menjadi instrumen perlindungan finansial jangka panjang yang lebih stabil dan menguntungkan.

### 2. Strategi Mitigasi Risiko Operasional dan Perlindungan Kredit di Kawasan Industri

Di provinsi-provinsi yang menjadi pusat pertumbuhan sektor manufaktur atau industri pengolahan, seperti Jawa Barat, Jawa Timur, dan Banten, potensi pengembangan lini bisnis terletak pada produk yang mendukung keberlanjutan operasional industri dan resiliensi finansial tenaga kerja. Konsentrasi aset fisik pabrik, pergudangan, dan arus distribusi barang yang masif menuntut penyediaan produk Asuransi Properti (*fire and allied perils*) yang mencakup perlindungan perluasan terhadap Gangguan Bisnis (*business interruption*). Perlindungan ini sangat krusial untuk memastikan bahwa gangguan operasional pada satu unit industri akibat kecelakaan atau bencana tidak menciptakan efek domino yang merusak stabilitas ekonomi regional.

Lebih lanjut, mengingat wilayah industri manufaktur sering kali terpapar pada dinamika ketenagakerjaan yang tinggi dengan risiko pemutusan hubungan kerja yang fluktuatif, industri asuransi perlu memperkuat lini Asuransi Jiwa Kredit (AJK) dan Asuransi Perlindungan Pendapatan (*income protection*). Produk ini berfungsi sebagai instrumen mitigasi risiko bagi sektor perbankan dalam menjaga kualitas kredit (*non-performing*

*loan/NPL*), sekaligus memberikan jaring pengaman bagi rumah tangga pekerja untuk mempertahankan kelangsungan pembayaran kewajiban finansial mereka saat terjadi guncangan ekonomi sektoral. Integrasi asuransi ke dalam ekosistem perlindungan tenaga kerja formal di wilayah-wilayah raksasa ekonomi ini akan menjadi mesin pertumbuhan premi yang berkelanjutan bagi perusahaan asuransi umum maupun jiwa.

### 3. Inovasi Asuransi Parametrik dan Mikro untuk Wilayah Berbasis Sektor Primer

Salah satu temuan paling krusial dalam kajian ini adalah adanya fenomena masyarakat yang bersifat *asset-rich but cash-poor* di wilayah luar Jawa, seperti Sulawesi Barat, Gorontalo, dan Nusa Tenggara. Di wilayah tersebut, tingkat kepemilikan aset fisik berupa tanah dan rumah tinggal secara mandiri sangat tinggi (mencapai di atas 90 persen), namun kemampuan untuk membayar premi asuransi secara rutin sering kali terkendala oleh rendahnya likuiditas tunai dan siklus pendapatan yang bergantung pada musim. Menanggapi tantangan ini, industri asuransi direkomendasikan untuk beralih dari model asuransi konvensional menuju pengembangan Asuransi Pertanian dan Peternakan Berbasis Indeks Cuaca (*parametric insurance*).

Produk parametrik menawarkan keunggulan berupa kepastian klaim yang objektif dan otomatis berdasarkan indikator cuaca atau citra satelit, tanpa memerlukan proses *loss adjustment* atau survei lapangan yang rumit dan mahal. Selain itu, pengembangan produk Asuransi Mikro dengan premi “eceran” dan mekanisme pembayaran yang fleksibel, misalnya mengikuti siklus panen atau melalui skema potong pulsa, menjadi kunci utama untuk menjangkau kelompok masyarakat informal dan petani skala kecil. Strategi ini tidak hanya

meningkatkan penetrasi pasar di wilayah yang selama ini terabaikan (*underserved*), tetapi juga berperan dalam memperkuat ketahanan pangan nasional dengan melindungi modal usaha para petani dari risiko kegagalan panen akibat perubahan iklim yang ekstrem.

### 4. Ekspansi Lini Bisnis Retail melalui Ekosistem Digital dan Penjaminan UMKM

Data kepemilikan kendaraan bermotor, khususnya roda dua yang telah melampaui angka 80% di hampir seluruh provinsi di Indonesia menunjukkan bahwa kendaraan merupakan aset produktif utama bagi sebagian besar rumah tangga. Oleh karena itu, strategi pengembangan lini bisnis Asuransi Kendaraan Bermotor harus bergeser dari sekadar perlindungan aset pasif menjadi perlindungan ekosistem mobilitas yang dinamis. Rekomendasi utamanya adalah pengembangan *embedded insurance* yang terintegrasi secara langsung dengan *platform* digital, *e-commerce*, atau aplikasi transportasi daring. Model asuransi berbasis penggunaan (*usage-based insurance*) akan sangat relevan bagi masyarakat dengan pendapatan menengah ke bawah karena menawarkan premi yang lebih adil dan terjangkau.

Di sisi lain, mengingat besarnya peran sektor UMKM sebagai tulang punggung ekonomi di daerah seperti Bali dan Nusa Tenggara dengan porsi kredit UMKM di atas 30 persen, industri asuransi memiliki peluang besar untuk memperkuat lini Asuransi Penjaminan Kredit (*credit guarantee*). Produk ini memiliki fungsi strategis sebagai katalisator pertumbuhan ekonomi daerah dengan membantu pelaku usaha mikro meningkatkan *creditworthiness* mereka di mata lembaga keuangan. Dengan adanya jaminan asuransi, risiko gagal bayar dapat diminimalisir sehingga

perbankan lebih percaya diri dalam menyalurkan pembiayaan ke sektor produktif di daerah terpencil.

### 5. Optimalisasi Manajemen Risiko Bencana dan Perlindungan Aset Fisik Nasional

Analisis mengenai tingginya insidensi bencana alam di wilayah dengan kepadatan penduduk dan aktivitas ekonomi tinggi, seperti Jawa Barat dan Jawa Tengah, menunjukkan adanya celah perlindungan (*protection gap*) yang sangat lebar. Sebagian besar asuransi properti saat ini masih bersifat mandat yang melekat pada fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Ketika cicilan berakhir, perlindungan tersebut umumnya tidak diperpanjang, sehingga aset rumah tinggal masyarakat menjadi tidak terlindungi dari risiko bencana.

Industri asuransi direkomendasikan untuk menginisiasi skema Asuransi Bencana Berbasis Komunitas (*community-based disaster insurance*) yang didukung oleh kebijakan pemerintah daerah. Produk ini perlu dirancang dengan premi yang kompetitif melalui mekanisme gotong royong atau subsidi silang untuk melindungi pemukiman di zona rawan bencana. Edukasi mengenai profil risiko wilayah berbasis data historis perlu menjadi bagian dari strategi pemasaran agar masyarakat memahami pentingnya perlindungan aset dalam jangka panjang.

### 6. Adaptasi Strategi Distribusi dan Underwriting Berbasis Geospasial

Efisiensi biaya distribusi dan akurasi penilaian risiko merupakan faktor utama dalam menentukan keterjangkauan premi di pasar regional yang beragam. Di wilayah metropolitan dengan kepadatan tinggi seperti DKI Jakarta, distribusi berbasis digital perlu dioptimalkan untuk menekan biaya akuisisi dan meningkatkan efisiensi

operasional. Sebaliknya, di wilayah dengan kepadatan rendah dan jangkauan geografis luas seperti Kalimantan Utara dan Papua Barat, distribusi melalui jaringan agen berbasis komunitas menjadi lebih relevan. Rekomendasi strategisnya adalah optimalisasi pemanfaatan Agen Laku Pandai serta kemitraan dengan lembaga lokal seperti koperasi desa, BUMDes, atau jaringan ritel. Selain itu, proses *underwriting* perlu mulai mengintegrasikan data geospasial, citra satelit, serta indikator ekonomi regional untuk meningkatkan akurasi penilaian risiko. Penyesuaian premi berbasis profil risiko wilayah menjadi penting untuk menjaga keseimbangan antara daya saing dan profitabilitas.

### 7. Diversifikasi Portofolio Regional untuk Menjaga Stabilitas Solvabilitas Nasional

Perusahaan asuransi juga perlu memperhatikan tingkat konsentrasi ekonomi wilayah yang tercermin dalam indikator HHI sebagai dasar dalam manajemen risiko portofolio. Ketergantungan yang tinggi pada satu wilayah atau sektor tertentu dapat meningkatkan kerentanan terhadap risiko sistemik regional. Guncangan pada sektor dominan berpotensi menurunkan pendapatan premi sekaligus meningkatkan rasio klaim secara bersamaan. Oleh karena itu, strategi ekspansi perlu diarahkan pada diversifikasi geografis yang seimbang antara wilayah dengan karakteristik ekonomi yang berbeda. Dengan portofolio yang terdiversifikasi secara regional, perusahaan asuransi dapat meningkatkan ketahanan finansial sekaligus memperkuat peran industri sebagai mekanisme pengalihan risiko dalam perekonomian nasional.

Sebagai sintesis dari seluruh analisis makroekonomi, demografi, dan profil risiko regional yang telah dipaparkan, tabel berikut menyajikan matriks strategi operasional yang dapat dijadikan

acuan dalam pengembangan lini bisnis asuransi di berbagai wilayah Indonesia:

**Tabel 1. Matriks Strategi Pengembangan Industri Asuransi Regional**

Tipologi Wilayah	Wilayah Target Utama	Rekomendasi Lini Bisnis	Fokus Strategi Eksekusi
Pusat Ekonomi Tersier & Jasa	DKI Jakarta, Bali, Kepulauan Riau	PAYDI (Asuransi Jiwa Unit Link), Asuransi Kesehatan ( <i>Health</i> ) Kumpulan, Asuransi Anuitas Umum	Fokus pada discretionary income tinggi, sinergi <i>bancassurance</i> untuk konversi simpanan menjadi proteksi investasi
Kawasan Industri & Manufaktur	Jawa Barat, Jawa Timur, Banten	Asuransi Harta Benda ( <i>Property</i> ), Asuransi Tanggung Gugat ( <i>Liability</i> , termasuk <i>Professional Liability</i> ), Asuransi Jiwa Kredit	Mitigasi risiko operasional industri dan perlindungan pendapatan pekerja dari fluktuasi ekonomi sektoral.
Berbasis Sektor Primer (Agraris/SDA)	Sulawesi Tengah, Maluku Utara, NTT	Asuransi Aneka/Miscellaneous (Produk Parametrik Indeks Cuaca), Asuransi Harta Benda/Property (Pertanian, AUTP/AUTS)	Inovasi premi eceran ( <i>micro-insurance</i> ) dengan skema pembayaran fleksibel menyesuaikan siklus panen masyarakat.
Sentra UMKM & Retail	Sulawesi Barat, Bali, Nusa	Asuransi Kredit/Pembiayaan Syariah, Suretyship (Penjaminan Proyek/Usaha), Asuransi Kecelakaan Diri (dipasarkan via <i>Embedded Insurance</i> )	Integrasi asuransi ke ekosistem digital/ <i>e-commerce</i> untuk memperkuat <i>creditworthiness</i> pelaku usaha mikro.
Rawan Bencana & Padat	Jawa Tengah, Jawa	Asuransi Harta Benda/Proper	Menutup <i>protection gap</i> aset fisik

Penduduk	Timur, Jawa Barat	ty (perluasan bencana katastrofik), Asuransi Aneka/Miscellaneous (mikro komunitas)	melalui produk asuransi mikro mandiri pasca-pelunasan kredit perumahan (KPR).
----------	-------------------	--	---

## Agenda Penguatan Data dan Monitoring

Sebagai langkah strategis untuk memastikan bahwa rekomendasi pengembangan lini bisnis dapat terimplementasi secara efektif, diperlukan kerangka kerja penguatan data dan sistem monitoring yang komprehensif serta berkelanjutan. Ketersediaan data yang akurat, mutakhir, dan memiliki tingkat granularitas tinggi hingga level regional merupakan prasyarat mutlak bagi industri asuransi untuk melakukan penilaian risiko dan penetapan harga premi yang lebih presisi.

### 1. Integrasi Database Makroekonomi dan Industri Asuransi Lintas Sektoral

Salah satu hambatan utama dalam perumusan kebijakan asuransi regional saat ini adalah fragmentasi data yang tersebar di berbagai lembaga pemerintah dan otoritas keuangan. Oleh karena itu, agenda utama yang perlu didorong adalah sinkronisasi *database* yang mengintegrasikan data dari OJK, BPS, Bank Indonesia, serta pemerintah daerah ke dalam satu platform terpadu. Integrasi ini perlu mencakup variabel makroekonomi seperti PDRB sektoral dan inflasi daerah, indikator stabilitas sektor keuangan seperti rasio LDR dan NPL per wilayah, hingga kinerja operasional industri asuransi di tingkat kabupaten/kota. Pembentukan digital regional insurance dashboard akan memungkinkan para pengambil kebijakan untuk memetakan *protection gap* secara real-time.

## 2. Pengembangan Indeks Risiko Wilayah dan Sistem Peringatan Dini

Mengacu pada temuan mengenai variasi profil risiko bencana dan tingkat konsentrasi ekonomi yang beragam antarwilayah, diperlukan standarisasi dalam penyusunan indeks risiko wilayah yang komprehensif. Indeks ini tidak hanya memuat parameter eksposur bencana alam secara geospasial, tetapi juga mengintegrasikan parameter kerentanan sosial dan stabilitas ekonomi lokal. Monitoring secara berkala terhadap indeks ini akan berfungsi sebagai *early warning system* bagi perusahaan asuransi untuk menyesuaikan kapasitas underwriting dan strategi pencadangan modal sebelum terjadi guncangan ekonomi yang signifikan

## 3. Pemanfaatan *Big Data* dan Citra Geospasial untuk *Underwriting*

Untuk mendukung pengembangan asuransi parametrik dan asuransi mikro di wilayah agraris, industri asuransi perlu mengadopsi pemanfaatan data alternatif serta teknologi *remote sensing*. Penggunaan citra satelit menjadi penting untuk memantau indikator seperti curah hujan, kelembapan tanah, dan indeks vegetasi secara *real-time* di wilayah yang sulit dijangkau, sehingga proses validasi kejadian risiko dapat dilakukan lebih cepat dan objektif. Selain itu, pemanfaatan *big data* dari aktivitas digital dan transaksi elektronik dapat memberikan gambaran mengenai profil risiko serta kemampuan finansial masyarakat informal yang selama ini belum tercakup dalam sistem keuangan formal.

## 4. Monitoring Tingkat Literasi dan Inklusi Asuransi Regional Secara Periodik

Agenda penguatan data tidak hanya terbatas pada aspek finansial, tetapi juga mencakup dimensi sosial

dan perilaku masyarakat. Mengingat adanya fenomena *bounded rationality* serta ketergantungan pada mekanisme perlindungan informal seperti gotong royong, diperlukan pengukuran yang konsisten terhadap tingkat literasi dan inklusi asuransi di tingkat regional. Survei yang dilakukan secara periodik hingga level provinsi dapat memberikan gambaran mengenai hambatan sosiokultural yang memengaruhi rendahnya penetrasi asuransi, dan menjadi dasar bagi regulator dan pelaku industri untuk merancang strategi edukasi yang lebih kontekstual.

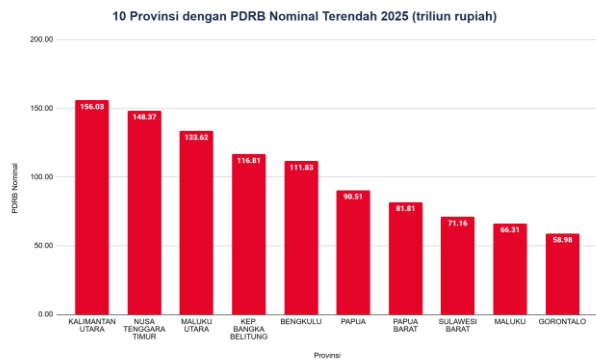
## 5. Penguatan Pengawasan Regional Risk Exposure dan Solvabilitas Berbasis Wilayah

Agenda penguatan data juga perlu diarahkan pada aspek pengawasan dan perlindungan konsumen dari perspektif geografis. Regulator perlu mendorong transparansi pelaporan terkait regional risk exposure untuk menghindari konsentrasi risiko yang berlebihan pada wilayah tertentu, terutama yang memiliki korelasi risiko bencana tinggi. Sistem monitoring yang terintegrasi akan memungkinkan pengawasan terhadap kualitas layanan dan kecepatan penyelesaian klaim di berbagai wilayah, sehingga standar perlindungan konsumen dapat terjaga secara merata dan memperkuat stabilitas industri asuransi nasional dalam menghadapi dinamika ekonomi dan risiko bencana.

Sebagai penutup, integrasi antara pemahaman ekonomi makro regional dan strategi industri asuransi yang presisi akan menjadi kunci dalam memperkecil protection gap di Indonesia. Transformasi dari pendekatan nasional yang bersifat umum menuju strategi wilayah yang berbasis data diharapkan dapat memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat di seluruh pelosok wilayah Indonesia.

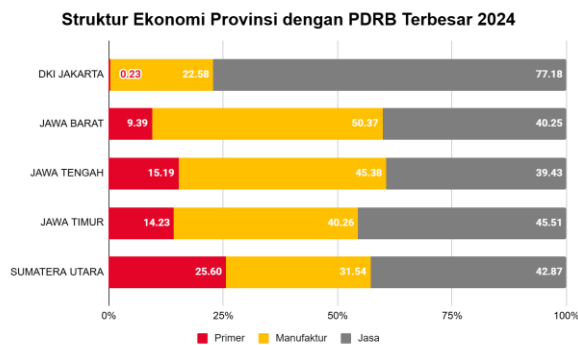
Lampiran

Lampiran 1: Provinsi dengan PDRB Nominal Terbesar dan Terkecil Tahun 2025

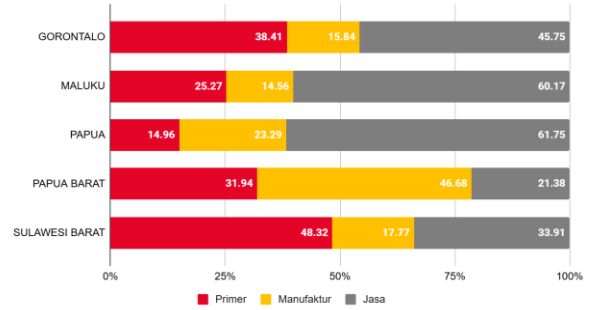


Sumber: BPS 2025 (diolah)

Lampiran 2: Struktur Ekonomi Provinsi dengan PDRB Terbesar dan Terendah 2024

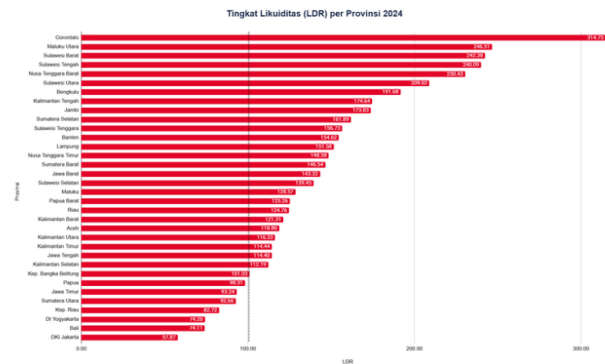


Struktur Ekonomi Provinsi dengan PDRB Terendah 2024



Sumber: BPS 2025 (diolah)

Lampiran 3: Tingkat Loan to Deposit Ratio per Provinsi

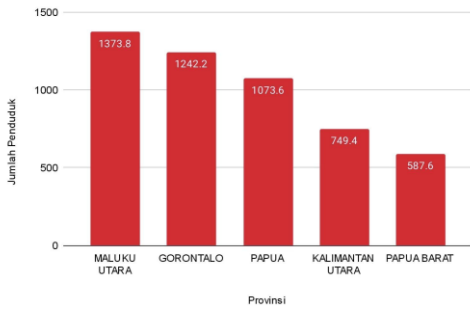


Sumber: Laporan Perekonomian Provinsi 2024 (Diolah)

Lampiran 4: Provinsi dengan Jumlah Penduduk Terbesar dan Terkecil Tahun 2025



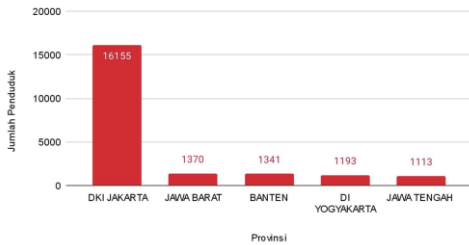
Provinsi dengan Jumlah Penduduk Terendah (ribu jiwa)



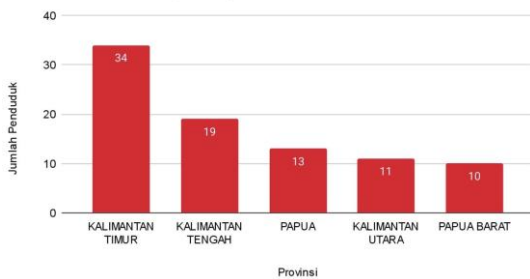
Sumber: Badan Pusat Statistik (2025)

Lampiran 5: Provinsi dengan Kepadatan Penduduk Tertinggi dan Terendah Tahun 2025

Provinsi dengan Kepadatan Penduduk Tertinggi



Provinsi dengan Kepadatan Penduduk Terendah



Sumber: Badan Pusat Statistik (2025)

Lampiran 6: Provinsi Kepemilikan Emas >10 gram Tertinggi 2025

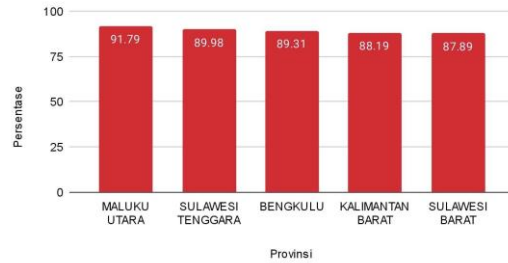
Provinsi dengan Kepemilikan Emas >10g Tertinggi (Persen)



Sumber: SUSENAS 2025 (Diolah)

Lampiran 7: Provinsi Kepemilikan Tanah Tertinggi 2025

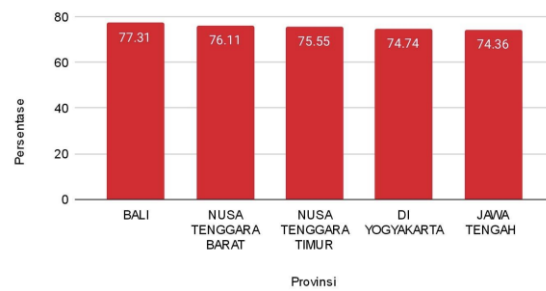
Provinsi dengan Kepemilikan Tanah Tertinggi (Persen)



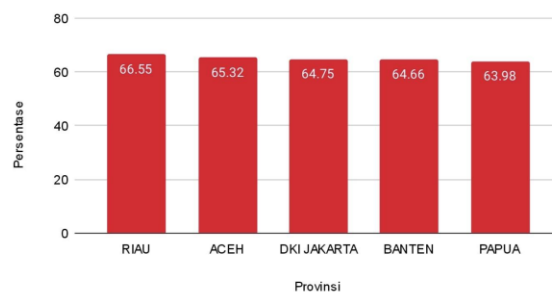
Sumber: SUSENAS 2025 (Diolah)

Lampiran 8: Provinsi dengan TPAK Tertinggi dan Terendah 2025

Provinsi dengan TPAK Tertinggi (Persen)



Provinsi dengan TPAK Terendah (Persen)



Sumber: Badan Pusat Statistik (2025)

### **Disclaimer**

This study is prepared solely for research, educational, and public policy discussion purposes. All analyses, evaluations, interpretations of data, and conclusions presented herein constitute research work prepared by an IFG employee as part of IFG's research activities, based on data and information available at the time of writing.

This publication expressly does not constitute, either directly or indirectly, a basis for making investment decisions, financial transactions, business judgments, or any other economic actions by any individual, institution, or entity. No part of this document should be interpreted as investment advice, a solicitation to buy, sell, or hold any financial instrument, or as professional guidance in financial, legal, or tax matters. This document does not constitute a prospectus or other offering document. The information contained in this document is general in nature and should not be construed as advice, given it has been prepared without taking into account the objectives, financial situation, or needs of any particular person.

This publication is prepared by an IFG employee using data, information, and materials owned by or available to IFG. The views and analysis expressed herein are presented in the author's professional capacity as an IFG employee for research and knowledge-sharing purposes, and do not necessarily constitute or represent IFG's official views, institutional positions, understandings, or policy stances, unless explicitly stated otherwise

IFG and the author hereby explicitly disclaims any and all liability for financial losses, damages, legal claims, or other consequences arising, whether directly or indirectly, from the use of this publication as a reference for decision-making purposes. Any reliance placed on the contents of this study is strictly at the reader's own risk. Any statements made herein speak only as of the date they are made, IFG and the author assumes no duty to, and does not undertake to, update those statements in the event of any changes to data, information, market conditions, regulations, or other circumstances in the future.

All data and references used in this study are derived from publicly available sources, official publications, and secondary materials deemed credible at the time of writing. However, the IFG and the author makes no representations or warranties, whether express or implied, regarding the accuracy, completeness, or continued validity of such information, and shall not be liable for any damages arising from any person's reliance on this information.

### **Indonesia Financial Group (IFG)**

Indonesia Financial Group (IFG) adalah BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan yang beranggotakan PT Asuransi Kerugian Jasa Raharja, PT Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), PT Asuransi Kredit Indonesia (Askkrindo), PT Jasa Asuransi Indonesia (Jasindo), PT Bahana Sekuritas, PT Bahana TCW Investment Management, PT Bahana Artha Ventura, PT Bahana Kapital Investa, PT Graha Niaga Tata Utama, dan PT Asuransi Jiwa IFG. IFG merupakan holding yang dibentuk untuk berperan dalam pembangunan nasional melalui pengembangan industri keuangan lengkap dan inovatif melalui layanan investasi, perasuransian dan penjaminan. IFG berkomitmen menghadirkan perubahan di bidang keuangan khususnya asuransi, investasi, dan penjaminan yang akuntabel, prudent, dan transparan dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas. Semangat kolaboratif dengan tata kelola perusahaan yang transparan menjadi landasan IFG dalam bergerak untuk menjadi penyedia jasa asuransi, penjaminan, investasi yang terdepan, terpercaya, dan terintegrasi. IFG adalah masa depan industri keuangan di Indonesia. Saatnya maju bersama IFG sebagai motor penggerak ekosistem yang inklusif dan berkelanjutan.

### **Indonesia Financial Group (IFG) Progress**

The Indonesia Financial Group (IFG) Progress adalah sebuah Think Tank terkemuka yang didirikan oleh Indonesia Financial Group sebagai sumber penghasil pemikiran-pemikiran progresif untuk pemangku kebijakan, akademisi, maupun pelaku industri dalam memajukan industri jasa keuangan.