

## **PERAN INTERMEDIARY INSURANCE DALAM PENANGANAN ASURANSI KREDIT PERDAGANGAN DAN ASURANSI LAINNYA DI PT. PATRA NIAGA**

Dedy Dewanto

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul Jakarta

Jl. Arjuna Utara Tol No.9, Tomang-Kebon Jeruk Jakarta

dedy.dewanto@esaunggul.ac.id

### **Abstract**

*One of the tasks of community service is to disseminate information to institutions in the community. The writing of this Report is based on the socialization of the role of the Insurance Intermediary in the handling of Trade Credit Insurance and other Insurance at PT. Patra Niaga. On June 13, 2020, PT Pertamina Patra Niaga has been appointed as Sub Holding Commercial & Trading of PT Pertamina (Persero). Besides managing the existing business and operations in the form of trading and fuel handling, as well as fleet and depot management, now Sub Holding Commercial & Trading is in charge of running the chain of Pertamina's downstream business activities. The role of Trade Credit Insurance is very important in supporting the operational activities of PT. Patra Niaga, especially in the sale of various products to customers, is due to the nature of continuous routine purchases with agreed volumes based on sales and purchase contracts. Trade Credit Insurance guarantees that if at any time the Customer fails to pay (payment defaults), then the Insurance party will replace the payment with subrogation rights to take over the claim rights to the Customer. Moreover, the current pandemic situation is predicted to disrupt the smooth running of the customer's business. The implementation method uses socialization, meetings and online discussions based on insurance science, by comparing real practice with ideal applications. The results of the discussion found that the amount of the Trade Credit Insurance Guarantee Value Limit provided by the Insurance party was limited. The impact PT. Patra Niaga is less flexible in carrying out large volume sales, as well as the potential for claims for default from customers who have a high enough risk for claim recovery. Even though the existing practice is in accordance with standards and reasonableness, it would be even better to use Intermediary Insurance with various Added Values provided.*

**Keywords:** *trade credit insurance, intermediary insurance, added value*

### **Abstrak**

Salah satu tugas pengabdian masyarakat adalah melakukan sosialisasi pada institusi yang terdapat dalam masyarakat. Penulisan Laporan Abdimas ini didasarkan pada Sosialisasi peran Intermediary Asuransi pada penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya di PT. Patra Niaga. Pada tanggal 13 Juni 2020, PT Pertamina Patra Niaga telah ditunjuk sebagai Sub Holding Commercial & Trading PT Pertamina (Persero). Disamping mengelola bisnis dan operasional eksisting berupa perdagangan dan penanganan bahan bakar, serta manajemen armada dan depot, kini Sub Holding Commercial & Trading bertugas menjalankan rantai kegiatan bisnis hilir Pertamina. Peran Asuransi Kredit Perdagangan sangat penting dalam menunjang kegiatan operasional PT. Patra Niaga khususnya dalam penjualan berbagai produk kepada Customer Pelanggan karena sifatnya pembelian rutin berkesinambungan dengan volume yang disepakati berdasarkan kontrak jual beli. Asuransi Kredit Perdagangan menjamin bila sewaktu-waktu Customer Pelanggan gagal bayar (wanprestasi), maka pihak Asuransi akan mengganti pembayarannya dengan hak subrograsi untuk pengambil alihan hak tagih ke Customer Pelanggan. Apalagi situasi pandemik seperti sekarang ini, diprediksi dapat mengganggu kelancaran bisnis Customer Pelanggan. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, rapat dan diskusi online berbasis ilmu asuransi, dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan yang ideal. Hasil diskusi didapati bahwa besarnya Limit Nilai Jaminan Asuransi Kredit Perdagangan yang diberikan pihak Asuransi terbatas. Dampaknya PT. Patra Niaga kurang leluasa dalam melakukan penjualan volume besar, demikian pula potensi klaim untuk gagal bayar dari Customer pelanggan memiliki resiko yang cukup tinggi untuk *claim recovery* nya. Walaupun *existing practice* sesuai standar dan kewajaran, namun akan lebih baik lagi menggunakan Intermediary Asuransi dengan berbagai Nilai Tambah (*Added Value*) yang diberikan.

**Kata kunci:** *Asuransi kredit perdagangan, intermediary asuransi, added value*

## Pendahuluan

Abdimas ini dilaksanakan pada PT. Patra Niaga yang secara resmi telah menjadi Sub Holding Commercial & Trading PT. Pertamina (Persero) sejak tanggal 13 Juni 2020. Alasan dilaksanakannya Abdimas disini adalah karena besarnya peran Asuransi khususnya Asuransi Kredit Perdagangan dalam operasional tugas PT. Patra Niaga yang membidangi komersial dan penjualan. Peranan asuransi sangat penting dalam pembangunan di berbagai bidang khususnya sektor riil, karena fungsi asuransi adalah *risk transfer mechanism* (mekanisme transfer resiko), dimana resiko-resiko yang dihadapi oleh kontraktor jalan, jembatan, mining; pemilik pabrik/industri; pemilik hotel/gedung, dan sebagainya, akan dipindahkan ke perusahaan asuransi. Sehingga suatu waktu terjadi *sudden and unforeseen damage* (kejadian tiba-tiba dan tidak terduga yang mengakibatkan kerugian atau kerusakan) dikarenakan oleh banjir, kebakaran, gempa bumi, erupsi vulkanik, termasuk gagal bayar Customer Pelanggan dalam kontrak perdagangan jual-beli barang dan lain sebagainya, maka Tertanggung (pemilik Polis) tidak perlu khawatir, karena akan dijamin oleh perusahaan Asuransi. Sehingga benefit dari asuransi adalah : ketenangan pikiran dan hati (*peace of mind*); kendali kerugian (*loss control*); keuntungan sosial (*social benefit*) karena orang-orang tetap bekerja setelah terjadinya suatu musibah, kebakaran pabrik misalnya; keamanan kontrak jual beli barang (*good sales security*), karena Asuransi akan memberikan ganti rugi apabila Customer Pelanggan default (gagal bayar), investasi (*investment of fund*) dimana perusahaan asuransi dengan adanya gap antara penerimaan premi dan suatu klaim, akan melakukan investasi baik pada sektor keuangan, jasa atau membantu industri lainnya. Jadi asuransi juga ikut aktif berpartisipasi dalam pembangunan industri lainnya. Dalam pembahasan sosialisasi peran intermediary Asuransi ini menggunakan ilmu asuransi *Risk & Insurance* (Dickson, G.C.A, 2003) untuk produk terkait dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan yang ideal. Hasil Akhir yang diharapkan adalah adanya *added value* dari penggunaan Intermediary Asuransi yang bisa diberikan. Peranan Asuransi dalam Kontrak Jual-Beli Barang antara lain sebagai berikut:

- a. Sebagai jaminan bagi Pemilik Barang (Penjual) dalam hal terjadi gagal bayar (wan prestasi) oleh Customer Pelanggan (Pembeli), melalui pembuatan Asuransi Kredit Perdagangan;
- b. Sebagai mekanisme untuk kelancaran arus kas bagi Pemilik Barang (Penjual), dengan memindahkan resiko gagal bayar Customer Pelanggan (Pembeli) kepada pihak Asuransi;
- c. Sebagai mekanisme transfer resiko melalui Asuransi Pengangkutan, bila pengadaan barang harus dikirim ke daerah-daerah melalui pengangkutan darat/laut/udara.
- d. Sebagai mekanisme transfer resiko melalui Asuransi Kebakaran dan produk-produk Asuransi lainnya, untuk keamanan aset-aset pabrik/industri untuk produksi BBM dan sejenisnya dan keamanan aktifitas operasional para pegawai.
- e. Untuk keamanan Customer Pelanggan, melalui berbagai mekanisme transfer resiko ke perusahaan Asuransi sebagai persyaratan Kontrak Jual-Beli Barang dalam bentuk penutupan produk-produk asuransi seperti asuransi kebakaran, kecelakaan diri pegawai, asuransi CAR/EAR dalam pembangunan fasilitas pabrik/infrastruktur, dan lain sebagainya.

## Metode Pelaksanaan

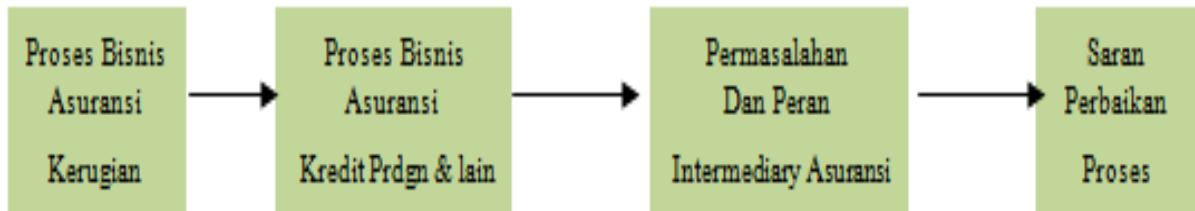
Tujuan dari penulisan ini adalah untuk melakukan kajian terhadap Peran Intermediary Asuransi dalam penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya pada PT. Patra Niaga, meliputi benefit penggunaan Intermediary Asuransi dan Manfaat bagi PT. Patra Niaga khususnya, untuk kemudian berdasarkan hasil kajian diajukan usulan langkah-langkah tindak lanjut. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, rapat dan diskusi berbasis ilmu asuransi *Risk & Insurance* (Dickson, G.C.A, 2003) pada produk-produk asuransi dengan membandingkan praktek nyata dengan terapan ideal. Sedangkan waktu penulisan adalah 2 bulan, tempat dilakukan penulisan konsultasi di Jakarta, dengan menggunakan ruang kantor, alat tulis, komputer, overhead projector serta buku-buku dan laporan-laporan dari berbagai sumber.

**Hasil dan Pembahasan**

**Kerangka Berpikir Penyusunan Kajian Peranan Intermediary Asuransi**

Suatu model bisnis adalah metode perusahaan dalam menciptakan penghasilan di dalam lingkungan bisnis sekarang (Wheelen & Hunger, 2006). Oleh karenanya untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis Asuransi Kerugian, langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:.

- a. Memahami proses bisnis Asuransi Kerugian
  - b. Memahami proses bisnis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya
  - c. Memahami Permasalahan dan Peran Intermediary Asuransi
  - d. Memberikan Saran perbaikan proses ke depan
- Sehingga pembahasan diatas dapat dituangkan dalam gambar 1.



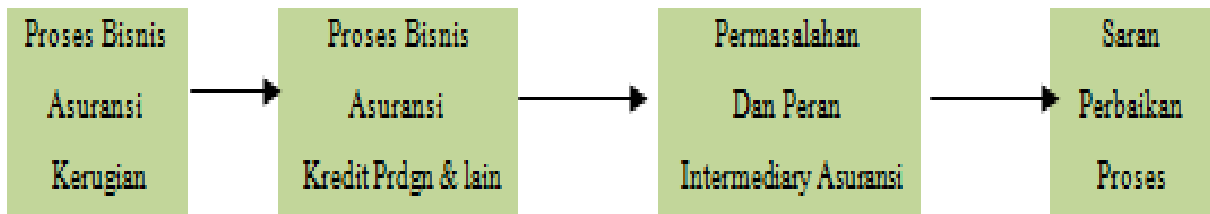
Gambar 1  
Model Kerangka Berpikir

**Kerangka Analisis dan Pokok-pokok Pembahasan**

Pembuatan kerangka analisis adalah mengikuti Model Kerangka Berpikir yang dapat dilihat pada gambar 2.

- 1. Proses Bisnis Asuransi Kerugian

- 2. Proses Bisnis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya.
- 3. Permasalahan dan Peran Intermediary Asuransi
- 4. Saran Perbaikan Proses



Gambar 2  
Kerangka Analisis

Data yang diperlukan untuk penulisan ini didapat dari :

- a. Data primer yang diperoleh dengan data-data langsung dari PT. Patra Niaga.
- b. Data primer yang diperoleh dengan data-data langsung dari OJK, Kementrian Keuangan
- c. Data primer dari AAUI dan pelaku industri dan lain-lainnya
- d. Data sekunder, yang diperoleh dari objek penulisan, literatur, buku, koran, majalah, internet, dan hasil penelitian terkait untuk mendapatkan informasi tentang Perusahaan dan Industrinya.

Tabel 1  
Metode pengumpulan data

No.	Tahapan Analisis	Data dan info yang dibutuhkan	Sumber data	Cara pengumpulan data
1.	Analisis Proses Bisnis Asuransi Kerugian	Data proses bisnis	UU no 40 tahun 2014, UU no 2 tahun 1992, PP nomor 73 tahun 1992, dll.	Secara periodik mengumpulkan sumber data yang relevan dan juga melakukan diskusi dengan nara sumber berkompeten sesuai kebutuhan.
2.	Analisis Penanganan Asuransi Kredit Perdagangan & Asuransi lainnya	Data proses bisnis	Peraturan Presiden Nomor 16 tahun 2018, Keppres Nomor 18 tahun 2000, UU no 18 tahun 1999	Secara periodik mengumpulkan sumber data yang relevan dan juga melakukan diskusi dengan nara sumber berkompeten sesuai kebutuhan.
3.	Analisis Kinerja industri Asuransi Kerugian	Data Premi Direct Business dan Modal Sendiri/Equity	Data dari Laporan Perasuransian tahun 2021	Mendapatkan data dari OJK, Kemenkeu & AAUI dan melakukan diskusi
4.	Analisis Pemmasalahan & Kendala	Profile Klaim, model bisnis existing, Potret masalah dan kendala di lapangan	Data dari Laporan Perasuransian tahun 2021	Memperoleh data dan melakukan diskusi.

## Hasil dan Pembahasan

Beberapa permasalahan yang diamati Penulis, terangkum sebagai berikut:

- Penutupan Asuransi untuk Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya dilakukan langsung oleh manajemen PT. Patra Niaga kepada pihak Asuransi. Dampaknya adalah kurangnya daya negosiasi pada besaran Nilai Jaminan/Pertanggungan maupun *terms and conditions* dan tiadanya bantuan ahli dalam penanganan klaim.
- Pembuatan Asuransi terkait dengan kepemilikan Aset dan/atau kegiatan Customer Pelanggan, antara lain: Asuransi kebakaran, kecelakaan diri, CAR/EAR, kendaraan bermotor dan lainnya, kebanyakan dilakukan sendiri oleh Customer Pelanggan.
- Sehingga apabila terjadi suatu wan prestasi gagal bayar dalam kontrak jual-beli barang (pada Asuransi Kredit Perdagangan) oleh Customer Pelanggan (pembeli) dan/atau terjadinya suatu peristiwa/accident (misalnya kapal tenggelam dalam asuransi pengangkutan) yang menimbulkan klaim Asuransi bagi Pemilik Barang dalam hal ini PT. Patra Niaga, maka PT. Patra Niaga akan menuntut ganti rugi langsung kepada pihak Asuransi, sekaligus menuntut kepada Pihak Customer Pelanggan dalam hal gagal bayar. Dalam hal ini Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki bantuan tenaga ahli dalam penanganan klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan maupun klaim Asuransi lainnya agar klaimnya terbayarkan dan sesuai dengan nilai tuntutan klaim.
- Demikian pula Customer Pelanggan (Pembeli) dalam penutupan produk Asuransi tidak memiliki bantuan tenaga ahli, sehingga dalam hal terjadinya peristiwa/accident yang menimbulkan klaim Asuransi, tidak memiliki *bargaining position* yang kuat terhadap perusahaan Asuransi dalam hal liability Polis dan Adjustment Polis.
- Juga dalam hal terjadinya peristiwa/accident yang menimbulkan klaim Asuransi Aset maka Pemilik Barang (PT. Patra Niaga) tidak memiliki tenaga ahli Asuransi untuk penanganan klaim.

- f. Sehingga potensi resiko tidak terbayarnya maupun kurangnya bargaining klaim Asuransi Aset, klaim gagal bayar (wan prestasi) Asuransi Kredit Perdagangan dan klaim Asuransi lainnya dalam hal ini belum dimitigasi.

### **Benefit penggunaan Intermediary Asuransi**

Beberapa benefit penggunaan Intermediary Asuransi, dapat dirangkum sebagai berikut:

- a. Memiliki tenaga pemasar professional yang berlatar belakang teknik.
- b. Memberikan pelayanan baik dalam hal akseptasi maupun klaim (memberikan saran/pendapat dan bantuan)
- c. Proses penerbitan polis cepat karena memiliki jaringan hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi yang dapat dipadukan dalam Co-Insurance atau Reasuransi
- d. Harga kompetitif karena memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi untuk dilakukan *benchmarking*.
- e. Memiliki tenaga ahli asuransi bersertifikasi yang akan berperan sebagai *lead Underwriter*, bagi beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi. Hal ini bila pengurus memiliki keahlian tersebut, maka akan sangat mendukung bagi perolehan dukungan dari berbagai perusahaan Asuransi/Reasuransi
- f. Untuk melakukan pelayanan akseptasi yang cepat pada resiko dengan nilai Sum Insured/Nilai Jaminan tinggi maka akan mengembangkan program Fakultatif Semi *Automatic Obligatory*, dengan membentuk *profile customer* →melibatkan panel yang terdiri dari beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi yang terpercaya.
- g. Bisnis model yang menggunakan keputusan underwriting yang cepat didasarkan pada data obyek resiko lengkap plus data hasil survey yang lengkap (termasuk *additional questions* yang harus di jawab)
- h. Sehingga terbentuk suatu kapasitas Underwriting yang besar dan dapat menerbitkan polis dalam waktu singkat.
- i. Demikian pula dalam hal pelayanan klaim, dengan pemberlakukan *Follow the Leader* dengan menunjuk *Lead Insurance*, sehingga

pelayanan klaim dapat terwujud dengan baik dan tepat waktu.

### **Manfaat bagi PT. Patra Niaga**

Beberapa manfaat bagi PT. Patra Niaga, dapat dirangkum sebagai berikut:

- a. Proses *risk transfer mechanism* kepada perusahaan asuransi yang terprogram dengan baik (cepat dan prudent), disertai pelayanan klaim.
- b. Terbentuknya *peace of mind* (rasa aman) bagi segenap manajemen dan pegawai dalam menjalankan bisnis
- c. Jaminan kelancaran dalam kontrak jual-beli BBM dan sejenisnya serta bisnis-bisnis lainnya bagi PT. Patra Niaga.

### **Usulan Tindak Lanjut**

- a. Agar semua proses pengadaan Asuransi untuk penanganan Asuransi Kredit Perdagangan dan Asuransi lainnya menggunakan Jasa Intermediary Asuransi yang bonafid dan Terpercaya, namun dibutuhkan suatu anggaran dalam pelaksanaannya. Untuk pemilihan Intermediary Asuransi yang akan digunakan, beberapa kriteria paramater yang dapat digunakan sebagai berikut:
- b. Memiliki Tenaga Ahli bersertifikasi AAIK, ACII atau yang setara/ sederajat
- c. Memiliki Tenaga Ahli dengan pengalaman kerja di bidang Asuransi minimal 20 tahun.
- d. Memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Asuransi yang bonafid dan terpercaya
- e. Memiliki hubungan dengan berbagai perusahaan Reasuransi yang bonafid dan terpercaya.
- f. Memiliki pengalaman baik dibidang Akseptasi dan Klaim pada Institusi yang memiliki skala besar.

### **Kesimpulan**

Walaupun *existing practice* sesuai standar dan kewajiban, namun akan lebih baik lagi menggunakan Intermediary Asuransi.

Dari sosialisasi Peranan Intermediary Asuransi diperoleh tanggapan positif, namun dalam prakteknya belum dilakukan, sehingga perlu menjadi usulan dalam rapat Rencana Kerja dan Anggaran ke depan.

Kajian sosialisasi ini memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan pertama adalah

kajian hanya didasarkan pada sosialisasi di PT. Patra Niaga, dimana terdapat berbagai Sub Holding lainnya di PT. Pertamina, untuk itu lingkup kajian perlu diperluas. Batasan kedua adalah apakah hasil kajian sosialisasi berlaku untuk bidang lain selain PT. Patra Niaga. Sehingga kajian sosialisasi perlu dilakukan pada Institusi lainnya baik Kementrian, Lembaga, BUMN, BUMD dan lain sebagainya. Keterbatasan ketiga adalah perlunya perluasan hasil kajian sosialisasi, terhadap pemahaman Isi Polis bagi PIC dalam pelaksanaan Akseptasi maupun Klaim pada Pihak Tertanggung, sehingga diharapkan menjadi partner internal yang ideal dalam penanganan Asuransi dalam kerjasama dengan pihak luar yang memiliki keahlian Asuransi.

### **Daftar Pustaka**

- Barney, J (1991). "Firm Resources a Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, 17, pp.99-120
- Biro Perasuransian, Bapepam LK. Perasuransian Indonesia 2017.
- Brown, T (1977). "The Essence of Strategy". *Management Review*, pp.8-13
- Carves, RE and Ghemawat, P (1992). "Identifying Mobility Barriers". *Strategic Management Journal*, pp.1-12
- Caves, RE and Porter, Michael E (1977). "From Entry Barriers to Mobility Barriers : Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition". *The Quartely Journal of Economics*, Vol.91, No.2, pp.241-262.
- Coulter, Mary (2002). *Strategic Management in Action*, 2<sup>nd</sup> ed., Prentice Hall New Jersey.
- DeCastro, JO and Chrisman, J.J. (1988). "Narrow-Scope Strategies and Firm Performance : An Empirical Investigation." *Journal of Business Strategies*, pp.1-16
- Dickson, G.C.A (1993). *Risk and Insurance*. , Book Production Consultants, Cambridge, UK.
- Djohanputro, Bramantyo (2008). Prinsip-prinsip Ekonomi Makro. Edisi 10. Penerbit PPM, Jakarta.
- Fiegenbaum, et.al (2001). "Linking Hypercompetition and Strategic Group Theories : Strategic Manuevering in the US Insurance Industry". *Managerial and Decision Economics*, Vol.22, No.4/5, pp.265-279.
- Gitman, Lawrence J. *Principles of Managerial Finance*. 11<sup>th</sup> ed. Boston : Pearson Education, Inc., 2006.
- Hornrgren, Charles T., Gary L. Sundem dan William O. Stratton. *Introduction to Management Accounting*. 13<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall , 2005.
- Indonesia Legal Center Publishing (2007). Peraturan Perundang-undangan Asuransi Indonesia. CV Karya Gemilang, Jakarta
- Hofer, C.W. and Schendel, D. (1978). *Strategy Formulation : Analytical Concept*. St Paul: West Publishing Co., p.77
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. 12<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, 2006
- Kuncoro, Mudrajad (2005). Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Penerbit Erlangga, Jakarta
- Nordhaus, Samuelson. *Economics*. 18<sup>th</sup> ed. New York : McGraw- Hill , 2005
- Pitts, Robert A and Lei, David (2000). *Strategic Management : Building Competitive Advantage*. South-Western College Publishing.
- Porter, Michael E (1991). "Towards a Dynamic Theory of Strategy". *Strategic Management Journal*, Vol.12, Special Issue : Fundamental Research Issues in Strategic and Economic, pp.95-117
- Porter, Michael E (1981). "The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management." *The Academy of Management Review*, Vol.6, No.4, pp.609-620
- Porter, Michael E (1980). *Competitive Strategy : The Technique for Analyzing Industries and Competitors*. New York : The Free Press.
- Porter, Michael E (1985). *The Competitive Advantage of Nations, creating and sustaining superior performance*. New York : The Free Press.
- Porter, Michael E (1983). "Industrial Organization and the Evolution of Concepts for Strategic Planning : The

- New Learning". *Managerial and Decision Economics*, Vol.4, No.3, pp.172-180.
- Porter, Michael E (1979). "The Structure within Industries and Companies' Performance". *The Review of Economic and Statistics*, Vol 61, No.2, pp.214-227.
- Porter, Michael E (1980). "Industry Structure and Competitive Strategy : Keys to Profitability." *Financial Analyst Journal*, Vol 36, No.4, pp.30-41.
- Porter, Robert H (1994). "Recent Developments in Empirical Industrial Organization." *The Journal of Economic Education*, Vol 25, No.2, pp.149-161.
- Prihadi, Toto. *Mudah Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta, 2008
- Rosenberg, Moses K (1977). "Historical Perspective of the Development of Rate Regulation of Title Insurance". *The Journal of Risk and Insurance*, Vol.44, No.2, pp.193-209.
- Sianipar, J.T., dan Jan Pinontoan. *Surety Bond sebagai alternative dari Bank Garansi*. Jakarta: CV Dharmaputra, 2003
- Stearns, TM et.al.(1995). "New Firm Survival : Industry, Strategy, and Location". *Journal of Business Venturing*, pp.23-42.
- Tunggal, Arif Djohan (1998). *Peraturan Perundang-undangan Perasuransian di Indonesia tahun 1992-1997*. Harvarindo, Jakarta.
- Wheelen, TL and Hunger, J.David (2006). *Strategic Management and Business Policy*. 10<sup>th</sup>.ed. : Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.