

STRATEGI BISNIS BANCASSURANCE DENGAN “*BUSINESS MODEL CANVAS*” PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI AREA CIREBON

TESIS

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)
pada Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :
DIANA AGUSTINA
NIM : 18086050037

**PROGRAM PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) SYEKH NURJATI CIREBON
2020/1442 H**

LEMBAR PERSETUJUAN

STRATEGI BISNIS *BANCASSURANCE* DENGAN “*BUSINESS MODEL CANVAS*” PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI
AREA CIREBON

Disusun oleh :
DIANA AGUSTINA
NIM. 18086050037

Telah disetujui pada tanggal 09 November 2020

Pembimbing I



Prof. Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
NIP.19590320 198403 1 002 006

Pembimbing II



Dr.H.Ayus Ahmad Yusuf,S.E, M.Si
NIP.197108012000031002

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Diana Agustina
NIM : 18086050037
Jenjang Program : Magister
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pada Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah ASLI hasil penelitian saya, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini dibuat dengan sejujurnya dan dengan penuh kesungguhan hati disertai kesiapan untuk bertanggungjawab atas segala resiko yang mungkin diberikan sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 09 November 2020
Yang Menyatakan



Diana Agustina
18086050037

Prof. Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 6 (enam) eksemplar
Hal : *Penyerahan Tesis*

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di
CIREBON

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa Tesis Saudari Diana Agustina yang berjudul "**STRATEGI BISNIS BANCASSURANCE DENGAN "BUSINESS MODEL CANVAS" PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI AREA CIREBON**" telah dapat diujikan.

Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk diujikan dalam sidang ujian tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Cirebon, 09 November 2020
Pembimbing I



Prof. Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
NIP.19590320 198403 1 002 006

Dr.H.Ayus Ahmad Yusuf,S.E, M.Si
Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 6 (enam) eksemplar
Hal : *Penyerahan Tesis*

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di
CIREBON

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa Tesis Saudari Diana Agustina yang berjudul "**STRATEGI BISNIS BANCASSURANCE DENGAN "BUSINESS MODEL CANVAS" PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI AREA CIREBON**" telah dapat diujikan.

Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk diujikan dalam sidang ujian tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Cirebon, 09 November 2020
Pembimbing II



Dr.H.Ayus Ahmad Yusuf,S.E, M.Si
NIP.197108012000031002

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI BISNIS *BANCASSURANCE* DENGAN “*BUSINESS MODEL CANVAS*” PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI
AREA CIREBON

Disusun Oleh :
DIANA AGUSTINA
NIM.18086050037

Telah diujikan pada tanggal 20 November 2020 dan dinyatakan memenuhi syarat
untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi (M.E.)


Dewan Penguji

Ketua/Anggota,



Prof. Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
NIP.19590320 198403 1 002 006

Sekretaris/Anggota,



H.Didin Nurul Rosidin,M.A,Ph.D
NIP.197304041998031005

Pembimbing I/Penguji



Prof. Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
NIP.19590320 198403 1 002 006

Pembimbing II/Penguji




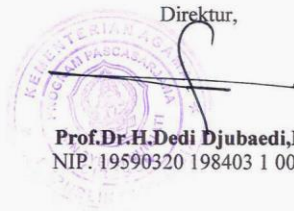
Dr.H.Ayus Ahmad Yusuf,S.E, M.Si
NIP.197108012000031002

Penguji Utama,



Dr. H. Kosim M.Ag
NIP. 19601041992031004

Direktur,

Prof.Dr.H.Dedi Djubaedi,M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002 006

ABSTRAK

Diana Agustina. NIM. 18086050037 : Strategi Bisnis *Bancassurance* Dengan “*Business Model Canvas*” Pada Asuransi Jiwa Syariah Di PT. AXA Mandiri Area Cirebon

Mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Islam dan juga tingkat kesadaran beragama yang terus meningkat, membuat prospek asuransi syari'ah di Indonesia semakin menjanjikan. Namun jika dilihat dari tingkat penetrasi asuransi syariah masih sebesar 0,113%, menunjukkan bahwa tingkat keikutsertaan masyarakat terhadap asuransi syariah masih sangat rendah. Untuk meningkatkan pangsa pasar, berbagai strategi digunakan oleh perusahaan asuransi. Salah satunya adalah dengan pengembangan model distribusi *bancassurance*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi bisnis *bancassurance* pada asuransi jiwa syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon dan menghasilkan alternatif strategi bisnis yang baru.

Metode penelitian untuk pemetaan strategi bisnis saat ini dilakukan secara kualitatif deskriptif dengan *Business Model Canvas* dan analisa strategi dilakukan berdasarkan metode kuantitatif dan kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

Berdasarkan hasil penelitian strategi bisnis *bancassurance* pada asuransi jiwa syariah AXA Mandiri mengindikasikan strategi yang dapat dipertahankan, ditingkatkan dan diadakan. Hasil analisa faktor internal dan eksternal dengan Matriks Internal Eksternal, diperoleh nilai IFAS 2.87 dan EFAS 2.69, sehingga posisi perusahaan pada sel V (*growth strategy*), kemudian dilanjutkan analisa kuadran SWOT posisi perusahaan berada pada kuadran I, yaitu posisi yang sangat menguntungkan, dengan titik koordinat (Internal, Eksternal) (0,81 ; 0,59), sehingga AXA Mandiri dapat menjalankan kebijakan pertumbuhan agresif (*growth oriented strategy*). Strategi utama yaitu strategi SO (*Strength-Opportunity*) yaitu pertama dengan memperbanyak jumlah pemasar kompeten dengan motivasi dan semangat yang tinggi, kedua menjalin kerjasama yang erat dengan pihak perbankan dalam pemasaran produk, ketiga merancang produk asuransi selain unit link, keempat merancang alternatif produk dengan harga yang lebih murah, kelima merancang produk dengan pembayaran sekaligus, keenam meningkatkan kepercayaan pihak perbankan untuk memberikan dukungan *bancassurance*, **ketujuh** edukasi budaya kerja staf financial advisor untuk menyesuaikan dengan kantor perbankan, dan **kedelapan** meningkatkan kuantitas dan kualitas pengembangan SDM berkala baik pengetahuan produk, *selling skill*, sesi motivasi, bimbingan/*coaching* sehingga pemasar meningkat pengetahuan dan semangat kerjanya. Alternatif strategi kemudian dipetakan ke dalam 9 komponen *Business Model Canvas* untuk menghasilkan *Business Model Canvas* baru sebagai alternatif strategi bisnis bagi perusahaan.

Kata Kunci : Asuransi syariah, Bancassurance, Business Model Canvas, Analisis SWOT

ABSTRACT

Diana Agustina. SIN. 18086050037 : Bancassurance Business Strategy With “Business Model Canvas” on Sharia Life Insurance at PT. AXA Mandiri Area Cirebon

The majority of Indonesian population is Muslim and the level of religious awareness continues to increase, making the prospects for sharia insurance in Indonesian even more promising. However, when viewed from the level of penetration of Islamic insurance is still 0.113%, indicating that the level of public participation in Islamic insurance is still very low. To increase market share, various strategies are used by insurance companies. One of them is by developing a bancassurance distribution model. This study aims to analyze the bancassurance business strategy in sharia life insurance in PT AXA Mandiri Area Cirebon and find new business strategy alternatives.

The research method for business strategy mapping was conducted qualitatively descriptively with the Business Model Canvas and strategy analysis was carried out based on quantitative and qualitative methods using SWOT analysis (strength, weakness, opportunity, threat).

Based on the results of research on bancassurance business strategies on Islamic life insurance AXA Mandiri, it indicates a strategy that can be maintained, improved and implemented. The results of the analysis of internal and external factors with the Internal External Matrix, obtained IFAS values of 2.87 and EFAS 2.69, so that the company's position in cell V (growth strategy), then continued with the SWOT quadrant analysis, the company's position is in quadrant I, which is a very profitable position, with a point coordinates (Internal, External) (0.81; 0.59), so that AXA Mandiri can implement aggressive growth policies (growth oriented strategy). The main strategy is the SO (Strength-Opportunity) strategy, namely first by increasing the number of competent marketers with high motivation and enthusiasm, second by establishing close cooperation with banks in product marketing, third by designing insurance products other than unit links, fourth by designing alternatives products with lower prices, fifth by designing products with payment at once, sixth by increasing the trust of the banking sector to provide bancassurance support, seventh by educating the work culture of financial advisor staff to adapt to banking culture, and eighth by increasing the quantity and quality of periodic human development both product knowledge, selling skills, motivational sessions, and coaching. The strategic alternatives are then combined into the 9 components of the Business Model Canvas to get a new Business Model Canvas as an alternative business strategy for the company.

Keyword : Sharia Insurance, Bancassurance, Business Model Canvas, SWOT analysis

المُلخَص

ديانا اكوستنا. رقم الطالب . ١٨٠٨٦٠٥٠٣٧ : إستراتيجية أعمال التأمين المصرفي مع نموذج أعمال قماش على التأمين الشرعي على الحياة في منطقة أكسا مانديري ولاية جيريبيون

عَمَّةُ الْمُسْلِمِينَ فِي إندونيسيا قَدْ أَكْثَرَ وَيَدْرُونَ بِأُمُورِ الدِّينِ جَيِّدًا. هَذَا نِ يَجْعَلَانِ الْأَمْكَانِيَّةَ الضَّمَانَةَ فِي إندونيسيا. أَمَّا إِذَا نَظَرْنَا فِي طَبَاقَةَ الْأُسْتَعْرَضِ عِنْدَ الضَّمَانِ فِي إندونيسيا وَ هِيَ ٠,١١٣ ٪. هَذَا يُصَالُ أَنْ الْمُسْلِمَ فِي أَشْتَرَكِ الضَّمَانِ سَاقِلًا. مِنْ أَجْلِ ذَلِكَ، لَزِيَادَةِ اِهْتِمَامَا الْمُسْلِمِ فِي الشَّرْكِ الضَّمَانِ، وَلِذَلِكَ شَرِيكَةِ ضَمَانَةٍ يَبْحَثُ سِئْرًا تَبْجِيَّةً. أَحَدَى الطَّرِيقِ يَعْنِي بِتَطْوُرٍ مُوَدِّلٍ تَوْزِيْعِ الْبَنْكِ الضَّمَانِ. الْقَصْدُ فِي هَذَا الْبَحْثِ هُوَ لِتَحْلِيلِ سِئْرًا تَبْجِيَّةً عِنْدَ بَنْكِ ضَمَانٍ فِي الْمَرَاكِبِ اِكْسَى مَنْدِيرِي وَ لَآيَةِ جِيرِيْبُونِظ . وَالثَّانِي ، لِيَبْتَنِيْ خِيَارِ السِئْرًا تَبْجِيَّةً الْجَدِيدَةَ فِي الْمَسْأَلَةِ.

و قواعِدِ الْمَبَاحَةِ فِي الْخَرِيْطَةِ السِئْرًا تَبْجِيَّةً يَعْنِي بِنَوْعِيٍّ وَ صِفِيٍّ الْأَذَانِ يَتَعَلَّقَانِ بِشَأْنِ مُوَدِّلِ جِنْفَاسِ وَ هَذِهِ الْمَبَاحَةُ تَبْحَثُ بِكَمِيٍّ اَيْضًا الَّتِي تَعْلُقُ بِتَحْلِيلِ قُوَّةٍ، ضَعْفٍ، فُرْصَةٍ، وَوَعِيدٍ هُنَّ تَسْمَى تَحْلِيلِ سِوَاتٍ. تَمَّ جَمْعُ الْبَيَانَاتِ عَنِ طَرِيقِ الْمَقَابِلَةِ وَالْاِسْتِيَابِ وَالْمَلَاظَمَةِ وَدِرَاسَةِ الْأَدْبِيَاتِ. تَتَكُونُ مَصَادِرُ الْبَيَانَاتِ الْأَوَّلِيَّةِ مِنَ الْمَدِيرِيْنَ الْإِقْلِيمِيْنَ وَالْمَدِيرِيْنَ وَ مَسْوِقِيْنَ التَّأْمِيْنَ وَ مَوْظِفِيِ الْبَنْوِكِ.

بِنَاءً عَلَى الْمَبَاحَةِ فِي سِئْرًا تَبْجِيَّ بَنْكِ الضَّمَانِ بِشَأْنِ مُوَدِّلِ جِنْفَاسِ عِنْدَ ضَمَانِ الْنَفُوسِ الشَّارِيْعَةِ الْمَرَاكِبِ اِكْسَى مَنْدِيرِي تَحْلِيلِ عَامِلٍ بِقَالِبٍ أَوْ مَاتْرِيكْسِ تَوَاجِدُ الْحَاصِلِ بَعْدَاطْنَا ام ظَاهِرًا ٢,٨٧ : ٢,٦٩. أَمَّا طَبَاقَةُ الْمَرَاكِبِ فِي حَالِ الْخَامِسِ (نَحْضَةُ السِئْرًا تَبْجِيَّةً) ، تَمَّ فِي تَحْلِيلِ سِوَاتٍ تَوَاجِدُ فِي كَوَادِرَانِ الْأَوَّلِيَّ يَعْنِي حَالِ اِفْلَاحِ وَ فِي نَقْطَةِ التَّنْسِيْقِ ظَاهِرًا بَاطِنٍ يَعْنِي ٠,٨١ : ٠,٥٩. حَتَّى الْمَرَاكِبِ يَدْرُجُ بِسِيَاسَةِ النَحْضَةِ تَمَّ يَكُونُ أَنْ يَجْعَلَ بِكُلِّ فُرْصَةٍ وَ قُوَّةِ اِفْصَحِ وَ اِخِيْرٍ مِنْ قَبْلِ. الْمَبَاحَةُ سِوَاتٍ جَاعِلٍ لَخِيَارِ السِئْرًا تَبْجِيَّ أَنْ تَدْخُلِيْنَ بِخَرِيْطَةِ تَسْعَةِ عَامِلٍ بِشَأْنِ مُوَدِّلِ جِنْفَاسِ لِتَجْدِيْدِ خَرِيْطَةِ الشَّأْنِ اِصْلَاحِ. أَوَّلًا مِنْ اِقْوَى السِئْرًا تَبْجِيَّ وَ هِيَ بِكَثْرَةِ التَّنْسِيْقِ التَّنْشِيْطِ، وَالثَّانِي بِشَرِكِ الْحَقِيْقَةِ بَيْنَ الْبَنْكِ قِسْمِ التَّنْسُوْقِ وَ الضَّمَانِ، وَ الثَّلَاثِ بِتَدْبِيْرِ ثَمْرِ الضَّمَانِ اِخِيَارِ، وَ الرَّابِعِ بِتَدْبِيْرِ خِيَارِ ثَمْرِ الضَّمَانِ الَّذِي رَخِيْصِ. وَ الْخَمْسِ بِتَدْبِيْرِ ثَمْرِ الَّذِي تَدْفَعُ كُلُّهَا فِي الْأَوَّلِ أَوْ تَسْمَى بِفَرِيْمِيْوْمِ ، وَ السَّتَّةِ بِكَثْرَةِ التَّصْدِيْقِ بَيْنَ الْبَنْكِ الضَّمَانِ وَ الزَّبُونِ. وَ السَّبْعَةَ بِتَصْلِيْحِ الْعِدَّةِ عَمَلِيْنَ قِسْمِ الْاِسْتِشَارَاتِ الْمَالِيَّةِ، وَ الْاِخْرَ بِتَنْصِيْحِ الْعَوَامِلِ دَائِمًا وَ مَجْهَدَةِ الدِّرَاسَةِ لِلتَّنْسُوْقِ. خِيَارِ سِئْرًا تَبْجِيَّةً تَتَخَالَطُ بِتَسْعَةِ عَامِلٍ عِنْدَ شَأْنِ مُوَدِّلِ جِنْفَاسِ لِيَحْصَلَ شَأْنِ مُوَدِّلِ جِنْفَاسِ جَدِيْدًا وَ تَكُونُ اِخِيَارِ مُوَدِّلِ الْمَرَاكِبِ.

كَلِمَةُ رَئِيْسِيَّةً: التَّأْمِيْنَ الشَّرْعِيَّ، التَّأْمِيْنَ الْمَصْرَفِيَّ، نَمُوْدَجِ عَمَلِ قَمَاشِ، تَحْلِيلِ سِوَاتِ

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan Puji dan Syukur ke hadirat Allah SWT. , karena atas kehendak-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis yang berjudul: **STRATEGI BISNIS *BANCASSURANCE* DENGAN “*BUSINESS MODEL CANVAS*” PADA ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. AXA MANDIRI AREA CIREBON.**

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah limpahkan kepada baginda Rasulullah SAW, keluarganya, dan para sahabat. Mudah-mudahan kita dapat meneladaninya dan menjalankan ajarannya dalam kehidupan sehari-hari.

Tesis ini dibuat dengan maksud untuk memberikan sumbangan pemikiran dalam bentuk penelitian ilmiah untuk pengembangan ekonomi syariah. Khususnya dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Selain itu tesis ini diajukan sebagai syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi (M.E) di Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Banyak pihak yang telah dengan tulus dan ikhlas memberikan bantuan bagi penulis, dimana di tengah-tengah kesibukannya masih tetap meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, petunjuk dan mendorong semangat penulis untuk dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag, sebagai Direktur Program Studi Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, dan juga sekaligus dosen pembimbing I penulis, yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan waktu untuk berdiskusi dengan penulis.
2. Bapak Dr.H. Ayus Ahmad Yusuf, S.E., M.Si, sebagai dosen pembimbing II, yang telah membantu mengarahkan dan memberi masukan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini
3. Bapak Dr. H. Kosim, M.Ag, sebagai Ketua Program Studi Pascasarjana Ekonomi Syariah, yang telah ikut membantu dan memberikan waktu luang untuk berdiskusi dengan penulis.
4. Bapak H. Didin Nurul Rosidin, M.A, Ph.D sebagai Wakil Direktur Program Studi Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, yang telah memberikan arahan dalam penulisan tesis ini.
5. Seluruh Dosen program studi Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, khususnya Prodi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmunya dan membimbing penulis dalam proses pembelajaran.
6. Seluruh Staf administrasi akademik dan staf perpustakaan Program Studi Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon yang telah banyak membantu dan mempermudah penulis dalam penyelesaian studi di Program Studi Pascasarjana Ekonomi Syariah.
7. Rekan-rekan mahasiswa Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, khususnya Prodi Ekonomi Syariah khususnya angkatan 2018/2019 genap, yang telah memberikan dukungan, semangat , kerjasama dan persahabatan selama kuliah

di Program Studi Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

8. Rektorat dan seluruh civitas akademika IAIN Syekh Nurjati Cirebon

9. Kepada Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyajian tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan masukan dan saran dari semua pihak untuk proses perbaikan dan pengembangan tesis ini.

Akhirnya , penulis berharap semoga tesis ini hasilnya dapat bermanfaat, khususnya bagi diri penulis sendiri, dan juga kepada pihak perusahaan, serta para pembaca, terutama untuk lebih mengenal dan memahami asuransi syariah.

Cirebon, 20 November 2020

Penulis

Diana Agustina

MOTTO

“Dan barang siapa yang beriman sholeh baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka pasti akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik (bahagia)”

(QS. an-Nahl : 97)

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan Syukur ke hadirat Allah SWT. , karena atas rahmat dan ridho-Nya penulis mampu merefleksikan ilmu dan pengetahuan melalui penyusunan tesis yang seherhana ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada baginda Muhammad Rasulullah SAW, keluarganya, dan para sahabat

Tesis ini saya dedikasikan kepada orang-orang yang terkasih atas kehadiran yang tidak ternilai harganya. Terimakasih atas inspirasi, dorongan dan dukungan yang telah diberikan.

- ❖ Ibunda R. Nuroniah dan Ayahanda Drs. Zaenal Mutaqin beserta keluarga besar, atas doa dan motivasi yang membuat saya merasa mampu dan semangat dalam perjuangan meraih masa depan.
- ❖ Suami saya, Boy Indra Pamungkas, S.T, yang telah memberikan doa, perhatian dan dukungan untuk tetap dapat melangkah dalam perjalanan penyelesaian perkuliahan di Pascasarjana Ekonomi Syariah ini.
- ❖ Anak-anakku, Anindya Syahla Nadindra, Ayra Khallisa Nadinda, Shazfa Arsyila Nadindra, yang selalu memberikan kebahagiaan di setiap waktu dan menjadi penawar di saat gelisah.

Semoga karya ilmiah sederhana ini dapat menjadi persembahan yang membanggakan. Terimakasih atas semuanya.

Cirebon, 09 November 2020

Penulis
Diana Agustina

CURRICULUM VITAE
PASCASARJANA IAIN SYEKH NURJATI CIREBON
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH



Biodata

Nama : Diana Agustina
NIM : 18086050037
Tempat/Tanggal Lahir : Majalengka, 01 Agustus 1983
Nomor Handphnone/WA : 081224008284
Email : dianaagustinaboy@gmail.com
Alamat rumah : Jalan Raya Babakan-Jatitujuh RT/RW 005/002 Ds.
Babakan Kec. Kertajati Kab. Majalengk

Riwayat Pendidikan

1. SDN I Babakan Kertajati (1989-1995) SMP Negeri I Kertajati (1995-1998)
2. SMP Negeri I Kertajati (1995-1998)
3. Sekolah Menengah Farmasi Bumi Siliwangi, Bandung (1998-2001)
4. Jurusan Teknologi Pangan Fakultas Teknik, Universitas Pasundan Bandung (2001-2005)
5. Pascasarjana Ekonomi Syariah, IAIN Syekh Nurjati Cirebon (2019-2020)

Riwayat Pekerjaan

1. Pengajar di program studi office management dan Financial Accounting LP3I (2019-saat ini)
2. Area Sales Manager PT. BNI Life Insurance (2015)
3. Relationship Manager PT . Bank Danamon,Tbk (2014)
4. Financial Advisor AXA Mandiri Financial Services (2007)
5. Frontliner PT. Bank Muamalat Indonesia (2005)

Pengalaman Menulis Jurnal Penelitian

1. Pasar dan harga perspektif Islam
2. Criticism of the Interest System in Conventional Banking and Islamic Monetary Solutions
3. Pergulatan asuransi syariah di tengah kasus jiwaseraya
4. Asuransi syariah dalam prakteknya di indonesia
5. Strategi Bisnis *Bancassurance* Dengan “*Business Model Canvas*” Pada Asuransi Jiwa Syariah Di PT. AXA Mandiri Area Cirebon

Prestasi dan Penghargaan

1. The Best Area Sales Manager National In Branch Regular by Product BLPM Case Count in 2017 (PT BNIlife Insurance),
2. 2nd Runner Up Best Area Sales Manager National by Case Count YTD 2017 (PT. BNIlife Insurance) ,
3. 2nd Runner Up Best Area Sales Manager National by AFYP YTD September 2017 (PT BNI Life Insurance),
4. The Best Area Sales Manager National by Case Count in 2016 (PT.BNIlife Insurance) ,
5. The Best Area Sales Manager Bandung Region by KPI 2016 (PT. BNIlife Insurance),
6. Area Sales Manager with the highest Achievement by AFYP Bandung Area periode 2016 (PT. BNILife Insurance) ,
7. ASM with the Highest Achievement by Case Count Bandung Area Periode 2016 (PT. BNIlife Insurance),
8. ASM With The Runner Up 1 Achievement by Gross Premium Bandung Area Periode 2016 (PT. BNIlife Insurance) ,
9. Customer Relationship Manager with The 2nd Runner Up Achievement By Fee Base Income Jabar Area Periode 2014 (PT. Bank Danamon Indonesia Tbk.)

PEDOMAN TRANSLITERASI

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543b/U/1987.

A Konsonan

Arab	Latin	Arab	Latin
ا	A	ط	Th
ب	B	ظ	Zh
ت	T	ع	'
ث	Ts	غ	Gh
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Dz	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	'
ص	Sh	ي	Y
ض	Dl		

B. Vokal Panjang dan Diftong

Arab	Latin	Arab	Latin
آ	â (a panjang)	أُو	Aw
يَ	î (i panjang)	أَي	ay
أُو	û (u panjang)		

C. Tasydid

Dilambangkan dengan penulisan ganda konsonan yang bersangkutan.



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN	i
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	ix
MOTTO	xii
PERSEMBAHAN.....	xiii
CURRICULUM VITAE	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI	xvi
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR GAMBAR.....	xxiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Kerangka Pemikiran.....	9
F. Penelitian Terdahulu	20
G. Sistematika Penulisan	28

BAB II LANDASAN TEORI	30
A. Strategi	30
1. Pengertian Strategi	30
2. Tipe-tipe Strategi.....	33
3. Manajemen Strategis	34
B. Asuransi dan Asuransi Syariah	39
1. Pengertian Asuransi dan Asuransi Syariah	39
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah.....	42
3. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah	47
4. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional.....	56
5. Akad Asuransi Syariah	58
6. Produk Asuransi Syariah	64
C. <i>Bancassurance</i>	66
1. Sejarah Perkembangan <i>Bancassurance</i>	66
2. Sinergi Strategis <i>Bancassurance</i>	67
3. Legalitas Kemitraan <i>Bancassurance</i> di Indonesia	70
D. Pemasaran dan Strategi Pemasaran.....	71
1. Strategi Pemasaran (<i>Segmentation, targeting, dan positioning</i>).....	73
2. Taktik pemasaran (<i>differentiation, marketing mix, dan selling</i>).....	81
3. Peningkatan value perusahaan (yaitu <i>brand, service dan process</i>)	89
E. Prilaku Konsumen.....	92
1. Pengertian Prilaku Konsumen	92
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen	94
3. Prilaku Konsumen Perspektif Islam	99
4. Tujuan Perilaku Konsumsi Perspektif Islam.....	103
F. Prilaku Produsen Jasa.....	107
1. Definisi dan Karakteristik Jasa	107
2. Mengelola Kualitas jasa	110
3. Perilaku Industri/Produsen menurut Perspektif Islam.....	111
G. Analisis SWOT.....	114

1. Analisis Lingkungan Internal (<i>Internal Strategic Factors Summary</i>).....	115
2. Analisis Lingkungan Eksternal (<i>External Strategic Factors Summary</i>) ...	116
3. Perumusan Strategik (<i>Strategic Factors Analysis Summary/SFAS</i>).....	117
4. Analisis Matriks Internal Eksternal	118
5. Analisis Kuadran dengan Diagram SWOT	120
H. <i>Business Model Canvas</i>	121
1. Segmen Pelanggan (<i>Customer Segments</i>).....	122
2. Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	123
3. Saluran (<i>Channels</i>).....	123
4. Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationships</i>)	124
5. Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)	124
6. Sumber Daya Utama (<i>Key Resources</i>).....	125
7. Aktivitas Kunci (<i>Key Activities</i>)	125
8. Kemitraan Utama (<i>Key Partnership</i>).....	126
9. Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>).....	126
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	127
A. Subjek Penelitian	127
B. Jenis Penelitian	127
C. Sumber Data	129
D. Teknik Pengumpulan Data	129
E. Analisis Data.....	131
1. <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	133
2. Analisis SWOT	139
3. Kombinasi SWOT dan BMC untuk menentukan Alternatif Strategi	150
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	152
A. Profile Axa Mandiri.....	153
1. Sejarah Berdiri	153
2. Bisnis PT. AXA Mandiri Financial Services	156
3. Nilai-nilai PT. AXA Mandiri Financial Services.....	158

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon dengan <i>Business Model Canvas</i>	158
1. Segmen Pelanggan (<i>Customer Segments</i>).....	160
2. Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	169
3. Saluran (<i>Channels</i>).....	185
4. Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationships</i>)	187
5. Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)	193
6. Sumber Daya Utama (<i>Key Resources</i>).....	194
7. Aktivitas Kunci (<i>Key Activities</i>).....	198
8. Kemitraan Utama (<i>Key Partnership</i>).....	203
9. Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>).....	205
C. Hasil Penelitian dan Analisa Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon dengan Menggunakan Analisis SWOT	208
1. Analisis Faktor Internal (IFAS).....	208
2. Analisis Faktor Eksternal (EFAS)	215
3. Analisis Faktor-Faktor Strategis (SFAS).....	224
4. Penentuan Posisi Perusahaan dengan analisis Matriks Internal Eksternal	227
5. Perumusan alternatif strategi dengan Diagram SWOT	229
D. Hasil Penelitian dan Pembahasan Alternatif Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon dengan Pemetaan <i>Business Model Canvas</i>	243
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	249
A. Kesimpulan.....	249
B. Saran.....	251
DAFTAR PUSTAKA	253

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Overview IKNB Syariah per Desember 2019.....	2
Tabel 2 Perbedaan Prilaku konsumsi konvensional dan prilaku konsumsi ekonomi Islam.....	102
Tabel 3 Matriks SWOT.....	115
Tabel 4 Garis besar tahapan penelitian.....	128
Tabel 5. Tabel <i>internal factor analysis strategy</i>	141
Tabel 6 Tabel <i>eksternal factor analysis strategy</i>	143
Tabel 7 Tabel SFAS (<i>strategy factor analysis strategy</i>).....	144
Tabel 8 Matriks SWOT	150
Tabel 9. Kombinasi Alternatif Strategi Hasil Analisa SWOT dan 9 komponen <i>Business Model Canvas</i>	151
Tabel 10. Garis Besar Tahapan Penelitian Strategi Bisnis AXA Mandiri.....	152
Tabel 11. Matriks Aspek Penelitian Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. AXA Mandiri Area Cirebon dengan <i>Business Model Canvas</i>	159
Tabel 12. Segmentasi Demografis AXA Mandiri Area	162
Tabel 13. Segmentasi Psikografi Nasabah AXA Mandiri Area Cirebon	165
Tabel 14. Jenis sikap dan karakter nasabah AXA Mandiri.....	167
Tabel 15. Pemetaan Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon dengan menggunakan <i>Business Model Canvas</i>	207
Tabel 16. Indikator faktor internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon.....	213

Tabel 17. Hasil Analisa Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon	215
Tabel 18. Indikator Faktor Eksternal Perusahaan (peluang dan ancaman) Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon.....	222
Tabel 19. Hasil Analisa Faktor Eksternal (peluang dan ancaman) Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon.....	224
Tabel 20. Hasil analisa faktor-faktor strategis (SFAS) pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon	225
Tabel 21. Matriks SWOT Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. AXA Mandiri Area Cirebon	242
Tabel 22. Pengaruh Alternatif Strategi terhadap komponen <i>Business Model Canvas</i> Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. AXA Mandiri Area Cirebon	244
Tabel 23. Rencana kerja untuk alternatif Strategi pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. AXA Mandiri Area Cirebon.	246
Tabel 24. <i>Business Model Canvas</i> Baru Strategi Bisnis <i>bancassurance</i> pada asuransi jiwa syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon	248



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka pemikiran penelitian.....	19
Gambar 2. Skema Asuransi dengan Tabungan	65
Gambar 3. Skema Asuransi non Tabungan.....	65
Gambar 4. Model Matrik Internal Eksternal (IE)	119
Gambar 5. Model Diagram SWOT.....	121
Gambar 6. 9 (Sembilan) blok komponen <i>Business Model Canvas</i>	134
Gambar 7. Model Matrik Internal Eksternal (IE).....	146
Gambar 8. Diagram SWOT	148
Gambar 9. Alur proses <i>lead generation</i> dari teller dan Customer Services kepada financial advisor	204
Gambar 10. Hasil Analisa Matrik Internal Eksternal	228
Gambar 11. Hasil Analisa kuadran SWOT Strategi Bisnis <i>Bancassurance</i> pada Asuransi Jiwa Syariah di PT AXA Mandiri Area Cirebon	230

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Kegiatan Penelitian

Lampiran 2 Form dan Hasil Wawancara

Lampiran 3 Form Kuesioner

Lampiran 4 Perhitungan Rating dan Bobot (Urgensi)

Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian PT. AXA MANDIRI Regional IV
Bandung-Jawa Barat

Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup Penulis

