



**TINJAUAN PEMASARAN MELALUI DISTRIBUSI
BANCASSURANCE DALAM MENAWARKAN PRODUK
ASURANSI PT BNI LIFE INSURANCE**

LAPORAN TUGAS AKHIR

DESY NATALIA VERAWATI SILABAN

2210101043

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA**

2025



**TINJAUAN PEMASARAN MELALUI DISTRIBUSI
BANCASSURANCE DALAM MENAWARKA PRODUK
ASURANSI PT BNI LIFE INSURANCE**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Ahli Madya**

DESY NATALIA VERAWATI SILABAN

2210101043

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA**

2025

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Desy Natalia Vewawati Silaban

NIM : 2210101043

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 01 Juli 2025

Yang menyatakan,

Desy Natalia Vewawati Silaban

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Desy Natalia Verawat Silaban
NIM : 2210101043
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : D3 Perbankan dan Keuangan
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

Tinjauan Pemasaran Melalui Distribusi *Bancassurance* Dalam Menawarkan Produk Asuransi PT BNI Life Insurance

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 01 Juli 2025
Yang menyatakan,



Desy Natalia Verawat Silaban



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450

Telepon 021-7656971, Fax 021-7656904

Laman : www.feb.upnvj.ac.id , e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA. 2024/2025

Pada hari ini, Selasa, tanggal 1 Juli 2025, telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir
bagi mahasiswa:

Nama : Desy Natalia Verawati Silaban

NIM : 2210101043

Program Studi : Perbankan dan Keuangan D-III

Judul Tugas Akhir :

Tinjauan Pemasaran Melalui Distribusi Bancassurance Dalam Menawarkan Produk
Asuransi PT BNI Life Insurance

Dinyatakan yang bersangkutan Lulus / Tidak Lulus/Sidang Ulang*, dengan Nilai Rata-Rata 89,5
dan Nilai Huruf A

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Subur, SE, MM	Ketua	
2	Dr. Ranila Suciati, SE., MM. CFP.	Anggota I	
3	Diana Tri Wardhani, SE., MM., PhD	Anggota II **)	

Keterangan:

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Nilai dalam Skala

85 - 100 = A
80 - 84.99 = A-
75 - 79.99 = B+
70 - 74.99 = B
65 - 69.99 = B-
60 - 64.99 = C+
55 - 59.99 = C
40 - 54.99 = D
0 - 39.99 = E

Jakarta, 1 Juli 2025

Mengesahkan

a.n. DEKAN

Koordinator Prodi Perbankan dan Keuangan D-III

Kery Utami, SE, M.Si

PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN PEMASARAN MELALUI DISTRIBUSI *BANCASSURANCE* DALAM MENAWARKAN PRODUK ASURANSI PT BNI LIFE INSURANCE

Dipersiapkan dan disusun oleh

DESY NATALIA VERAWATI SILABAN
2210101043

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal: 01 Juli 2025
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Subur, SE., MM
Ketua Penguji



Dr. Ranila Suciati, SE., MM, CFP
Penguji I



Diana Triwardhani, SE., MM, P.hD
Penguji II (Pembimbing)



Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I, MM, CMA
Ketua Jurusan



Kery Utami, SE., M.Si
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta
Pada tanggal : 01 Juli 2025

**TINJAUAN PEMASARAN MELALUI DISTRIBUSI *BANCASSURANCE*
DALAM MENAWARKAN PRODUK ASURANSI PT BNI LIFE
INSURANCE**

Oleh:

Desy Natalia Verawati Silaban

ABSTRAK

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran melalui distribusi *Bancassurance* yang diterapkan oleh PT BNI Life Insurance dalam menawarkan produk asuransi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, di mana penulis menggambarkan peristiwa, fenomena, dan data yang dianalisis secara nonstatistik. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder, yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, serta dokumentasi laporan tahunan PT BNI Life Insurance. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode *Bancassurance* adalah strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan asuransi bekerja sama dengan pihak perbankan, yaitu PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, sebagai mitra dalam mendistribusikan produk asuransi. Dengan memanfaatkan infrastruktur dan jumlah nasabah perbankan, metode ini menjadi kekuatan potensial dalam memperluas jangkauan pasar asuransi secara signifikan. Relevansi *Bancassurance* sebagai saluran distribusi digarisbawahi oleh fokusnya yang melekat pada nasabah perbankan, yang merupakan target demografis utama untuk produk asuransi. Keberhasilan yang telah ditunjukkan dari metode ini dalam memberikan hasil yang positif bagi PT BNI Life Insurance memposisikannya sebagai prioritas strategis jangka panjang yang menjadi landasan upaya pemasaran perusahaan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Bancassurance*, Asuransi

***MARKETING REVIEW THROUGH BANCASSURANCE DISTRIBUTION
IN OFFERING INSURANCE PRODUCTS PT BNI LIFE INSURANCE***

By:

Desy Natalia Verawati Silaban

ABSTRACT

The writing of this final project aims to analyze the marketing strategy through Bancassurance distribution applied by PT BNI Life Insurance in offering insurance products. This research uses a descriptive qualitative method, in which the author describes events, phenomena, and data that are analyzed non-statistically. The data used consisted of primary and secondary data, which were collected through interviews, observations, and documentation of the annual report of PT BNI Life Insurance. The results showed that the Bancassurance method is a marketing strategy carried out by insurance companies in collaboration with banks, namely PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, as partners in distributing insurance products. By utilizing the infrastructure and number of banking customers, this method is a potential force in significantly expanding the reach of the insurance market. The relevance of Bancassurance as a distribution channel is underscored by its inherent focus on banking customers, who are the primary target demographic for insurance products. The demonstrated success of this method in delivering positive results for PT BNI Life Insurance positions it as a long-term strategic priority that serves as the cornerstone of the company's marketing efforts.

Keywords: *Marketing Strategy, Bancassurance, Insurance*

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul **“Tinjauan Pemasaran Melalui Distribusi *Bancassurance* Dalam Menawarkan Produk Asuransi PT BNI Life Insurance”** dengan baik dan tepat waktu.

Penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Jubaedah, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
2. Ibu Kery Utami, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma dan juga Ibu Diana Triwardhani, SE., MM, P.hD selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran yang sangat bermanfaat selama proses penulisan Tugas Akhir.
3. Keluarga yaitu, Papa, Mama, dan Kakak serta keluarga besar yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan, semangat, serta doa kepada penulis.
4. PT BNI Life Insurance, khususnya Bapak/Ibu, Mas/Mba dan rekan-rekan divisi *Employee Benefit Open Market* (EB-OM). Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas kesempatan, dukungan, dan motivasi yang telah diberikan selama proses penulisan Tugas Akhir serta menjadi bagian dari perusahaan selama periode satu tahun terakhir.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi instansi, universitas, maupun seluruh pembaca.

Jakarta, 10 Juni 2025

Desy Natalia Vrawati Silaban

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	1
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2. Tujuan Penulisan	6
I.3. Manfaat Penulisan.....	7
BAB II.....	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
II.1. Asuransi	9
II.1.1. Manfaat Asuransi	10
II.1.2. Fungsi Asuransi.....	11
II.2. Bancassurance.....	12
II.3. Strategi Pemasaran.....	16
II.3.1. Saluran Distribusi.....	17
II.4. Strategi Pemasaran Asuransi Melalui <i>Bancassurance</i>	18
BAB III	20
METODE PENULISAN	20
III.1. Jenis Penulisan.....	20
III.2. Lokasi Penulisan.....	21

III.3. Teknik Pengumpulan Data.....	22
III.4. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV	27
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	27
IV.1. Deskripsi Umum PT BNI Life Insurance	27
IV2 Strategi Pemasaran PT BNI Life Insurance	32
IV. 2.1. Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix 7P).....	35
IV3. Perkembangan dan Tantangan Saluran <i>Bancassurance</i>	42
BAB V.....	45
PENUTUP	45
V1. Kesimpulan	45
V2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA.....	49
LAMPIRAN	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Model Bisnis <i>Bancassurance</i>	14
Tabel 2. Pengalaman Kerja Narasumber.....	23
Tabel 3. Daftar Pertanyaan Wawancara.....	24
Tabel 4. Persebaran Kantor Cabang BNI.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Pertumbuhan Premi di Indonesia Tahun 2018-2022	4
Gambar 2. Fokus Industri Asuransi dalam 5 Tahun ke Depan.....	5
Gambar 3. Logo PT BNI Life Insurance	29
Gambar 4. Logo Lima Value PT BNI Life Insurance	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Persetujuan Judul Tugas Akhir	52
Lampiran 2. Kartu Monitoring	53
Lampiran 3. Dokumentasi dengan Narasumber	54