

---

**PERAN MODEL BISNIS *BANCASSURANCE* MELALUI NASABAH BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN**

**PT AJS AL-AMIN KEDIRI**

**Ilyas Adhi Purba<sup>1</sup>, Siti Farikhatul Maghfiroh<sup>2</sup>**

<sup>12</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
ilyasadhi28@gmail.com, sitifarikhatulm@gmail.com

Masuk: Maret 2022	Penerimaan: Maret 2022	Publikasi: Maret 2022
-------------------	------------------------	-----------------------

**ABSTRAK**

Strategi pemasaran produk yang baik akan memberikan hasil yang maksimal terhadap penggunaan produk suatu perusahaan. Termasuk pada Industri Asuransi, maka memerlukan strategi yang baik dalam mendapatkan peserta. Salah satu bentuk strategi pemasaran sebuah perusahaan asuransi ialah model bisnis *Bancassurance*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran model bisnis *Bancassurance* sebagai bentuk kerjasama antara Bank Syariah dan perusahaan asuransi. Dalam praktiknya pihak Bank Syariah akan menawarkan produk asuransi kepada nasabahnya. Sehingga tentu saja pihak asuransi akan diuntungkan dengan adanya penggunaan produknya oleh nasabah Bank Syariah. Oleh karena itu, penelitian ini ingin menggambarkan peran model bisnis *Bancassurance* dalam meningkatkan pendapatan perusahaan asuransi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model bisnis *Bancassurance* atau kerjasama antar dua lembaga keuangan ini sangat berperan satu sama lain. Bagi pihak PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri, mereka mendapatkan tambahan pendapatan disamping pendapatan dari produk individu. Terdapat berbagai nasabah BSI Kediri yang telah tergabung dalam peserta asuransi. Salah satunya nasabah pembiayaan, yang cukup banyak menarik minat nasabah untuk menjadi peserta pada PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri.

**Kata Kunci:** *Bancassurance*; Pembiayaan; Pendapatan

**ABSTRACT**

*A good product marketing strategy will provide maximum results for the use of a company's products. Including in the Insurance Industry, it requires a good strategy in getting participants. One form of an insurance company's marketing strategy is the Bancassurance business model. This study aims to determine the role of the Bancassurance business model as a form of cooperation between sharia Banking and insurance companies. In practice, sharia Banking will offer insurance products to their customers. So of course the insurance company will benefit from the use of its products by sharia Banking customers. Therefore, this study would like to describe the role of the Bancassurance business model in increasing the income of insurance companies. This study uses a qualitative method with a case study approach. The data collection technique used in this research is interviews. The analytical technique used in this research is descriptive analysis. The results of this study indicate that the Bancassurance business model or cooperation between these two financial institutions plays a very important role in each other. For the PT. Sharia Life Insurance (AJS) AL-Amin Kediri, they get additional income in addition to income from*

*individual products. There are various BSI Kediri customers who have joined insurance participants. One of them is a financing customer, which attracts quite a lot of customers to become participants in PT. Sharia Life Insurance (AJS) AL-Amin Kediri.*

**Keywords:** *Bancassurance; Financing; Income*

## A. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan akan mengembangkan usahanya dengan berbagai produk untuk mendapatkan keuntungan. Penting juga menerapkan strategi dalam menjalankan bisnis agar mendapatkan keuntungan sesuai harapan. Dalam sebuah penelitian dijelaskan bahwa, kemampuan pengelolaan strategi yang baik maka perusahaan tersebut dapat bersaing dengan bisnis lain (Pasigai 2019). Pada penelitian lain disebutkan juga bahwa strategi bisnis yang tepat akan sangat berguna untuk menjaga eksistensi sebuah perusahaan, dalam hal ini minat konsumen terhadap bisnis tersebut masih sangat tinggi. Kepercayaan konsumen tersebut yang akan membuat sebuah perusahaan tetap bertahan ditengah persaingan bisnis (Susanto, 2019).

Keberhasilan strategi sebuah perusahaan akan ditandai dengan income yang diterima. Dalam hal ini tentu saja tingkat pendapatan dari hasil penjualan produk atau jasa sebuah perusahaan yang ditawarkan. Sistem manajemen yang baik merupakan salah satu bentuk strategi sebuah perusahaan, yang hasil akhirnya dapat menentukan tingkat pendapatan. Seperti pada sebuah penelitian yang menyebutkan bahwa sistem manajemen dapat meningkatkan pendapatan Desa melalui badan Bundes yang memberdayakan masyarakat lokal (Senjani, 2019). Pendapatan dalam sebuah perusahaan tentu akan didapat melalui berbagai saluran, baik produk, ataupun sumber pendapatan lain. Termasuk dalam sebuah lembaga keuangan syariah, bahwa dalam operasionalnya juga perlu memperhatikan profit untuk keberlangsungan suatu lembaga tersebut.

Tidak jarang setiap perusahaan melakukan strategi kerjasama dengan perusahaan lain untuk memaksimalkan keuntungan. erjasama antar perusahaan merupakan bentuk strategi bisnis untuk mengembangkan usaha masing-masing. Pada sebuah penelitian disebutkan bahwa kerjasama eksternal yang dilakukan perusahaan sebagai upaya meningkatkan inovasi produk serta kinerja perusahaan (Buwana dan Nursyamsiah, 2018). Dalam hal ini atas kerjasama tersebut maka diharapkan akan meningkatkan pendapatan sebuah perusahaan. Salah satu model bisnis kerjasama antar kedua perusahaan dalam

meningkatkan pendapatan satu sama lain adalah *Bancassurance*. Model bisnis tersebut merupakan kerjasama antara Bank syariah dan Asuransi syariah.

Model bisnis *Bancassurance* merupakan suatu program kerjasama antara suatu bank dengan perusahaan asuransi, dimana bank akan menjual produk asuransi dari perusahaan asuransi tersebut kepada para nasabahnya. Dalam model bisnis ini terdapat tiga cara yang dapat dilakukan, antara lain

1. Referensi

Bank mereferensikan produk asuransi yang tidak menjadi persyaratan untuk memperoleh suatu produk perbankan kepada nasabah. Aktivitas kerjasama pemasaran ini dapat dilakukan melalui:

- a. Bank meneruskan brosur, leaflet, dan/atau hal-hal sejenis yang memuat penawaran, informasi, dan/atau penjelasan dari perusahaan asuransi mitra Bank atas suatu produk asuransi kepada nasabah Bank, baik secara tatap muka maupun melalui surat dan media elektronik, termasuk menggunakan website Bank. Dalam hal nasabah memerlukan informasi lebih lanjut atau bermaksud membeli produk asuransi yang direferensikan melalui pemasaran tersebut, maka Bank harus mengarahkan nasabah ke perusahaan asuransi mitra Bank yang bersangkutan.
- b. Bank menyediakan ruangan di dalam lingkungan kantor Bank yang dapat digunakan oleh perusahaan asuransi mitra Bank dalam rangka pemasaran produk asuransi (*in-branch sales*) kepada nasabah.
- c. Bank menyediakan data nasabah yang dapat digunakan oleh perusahaan asuransi mitra Bank dalam rangka pemasaran produk asuransi produk yang dipasarkan dalam kerjasama referensi

2. Distribusi

Kerjasama distribusi merupakan suatu aktivitas kerjasama pemasaran produk asuransi, dengan Bank berperan memasarkan produk asuransi dengan cara memberikan penjelasan mengenai produk asuransi tersebut secara langsung kepada nasabah. Penjelasan dari Bank dapat dilakukan melalui tatap muka dengan nasabah dan/atau dengan menggunakan sarana komunikasi (*Telemarketing*), termasuk melalui surat, media elektronik, dan website Bank. Peran Bank tidak hanya sebagai perantara dalam meneruskan informasi produk asuransi dari perusahaan asuransi

mitra Bank kepada nasabah, tetapi Bank juga memberikan penjelasan secara langsung yang terkait dengan produk asuransi seperti karakteristik, manfaat, dan Risiko dari produk yang dipasarkan dan meneruskan minat atau permintaan pembelian produk asuransi dari nasabah kepada perusahaan asuransi mitra Bank.

### 3. Integrasi produk

Integrasi produk merupakan suatu aktivitas kerjasama pemasaran produk asuransi, dengan Bank berperan memasarkan produk asuransi kepada nasabah dengan cara melakukan modifikasi dan / atau menggabungkan produk asuransi dengan produk Bank. Aktivitas kerjasama pemasaran ini dilakukan oleh Bank dengan cara menawarkan atau menjual *bundled product* kepada nasabah melalui tatap muka dan/atau dengan menggunakan sarana komunikasi (*Telemarketing*), termasuk melalui surat, media elektronik, dan website Bank. Dengan demikian, peran Bank tidak hanya meneruskan dan memberikan penjelasan yang terkait dengan produk asuransi kepada nasabah, tetapi juga menindaklanjuti aplikasi nasabah atas *Bundled product*, termasuk yang terkait dengan produk asuransi kepada perusahaan asuransi mitra Bank.

Model bisnis *Bancassurance* yang dilakukan oleh Perusahaan Asuransi dan Bank Syariah dapat menciptakan peluang pengembangan produk asuransi. Namun perlu pemetaan pemasaran yang baik, serta meningkatkan kerjasama dalam rangka memperluas pemasar (Agustina, dkk, 2021). Sejalan dengan sebuah penelitian bahwa kerjasama *Bancassurance* perlu di kelola dengan baik, melalui pengembangan produk, segmentasi pelanggan, serta penggunaan teknologi digital dalam menghadapi era modern di masa depan (Abiyyu dan Asmara, 2020). Namun dalam sebuah penelitian dijelaskan bahwa model *Bancassurance* akan menciptakan peluang sebuah produk terus dipasarkan pada nasabah Bank. Hal tersebut dikarenakan Bank masih menanggapi hati masyarakat, dan minat mereka untuk transaksi melalui Bank masih tinggi hingga saat ini. Sehingga dengan perkembangan jumlah nasabah Bank, akan berpeluang meningkatkan minat masyarakat terhadap produk asuransi yang di tawarkan oleh Bank tersebut (Fitriana 2017).

Berkaitan dengan model bisnis *bancassurance* yang dapat meningkatkan pendapatan, maka perlu dipahami terkait konsep pendapatan suatu perusahaan. Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan

pendapatan dapat diartikan sebagai revenue dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu:

1. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan
2. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan

Sesuai dengan objek kajian penelitian ini terkait sebuah perusahaan asuransi maka perlu dipahami mengenai definisi asuransi dan operasionalnya. Asuransi berasal dari kata *insurance* yang artinya pertanggungan. Asuransi merupakan suatu perjanjian antara tertanggung atau nasabah dengan penanggung atau perusahaan asuransi. Pihak penanggung bersedia menanggung sejumlah kerugian yang mungkin timbul dimasa yang akan datang setelah tertanggung menyepakati pembayaran uang yang disebut premi. Premi merupakan uang yang di keluarkan oleh tertanggung sebagai imbalan kepada penanggung. Banyak jenis-jenis asuransi di Indonesia diantaranya sebagai berikut:

1. Asuransi jiwa

Yaitu asuransi yang memberikan perlindungan financial akan musibah kematian, cacat tetap, dan penyakit kritis. Tidak hanya itu, asuransi jiwa modern saat ini juga memberikan fasilitas menabung untuk persiapan hari tua dengan hasil yang umumnya lebih besar daripada bunga bank.

2. Asuransi kesehatan

Yaitu asuransi yang memberikan perlindungan berupa santunan untuk menjalani rawat inap maupun rawat jalan, yang dapat berlaku baik dirumah sakit dalam negeri dan luar negeri

### 3. Asuransi kecelakaan diri

Yaitu asuransi yang memberikan perlindungan financial atas musibah cacat tetap maupun meninggal dunia yang diakibatkan oleh kecelakaan

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi menurutnya, Asuransi Syariah (ta'min, Takaful, Tadhmun) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin merupakan salah satu perusahaan asuransi di Indonesia dengan perkembangan yang cukup baik saat ini. Total terdapat 26 kantor cabang PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin yang tersebar di beberapa wilayah di Indonesia. Asuransi Syariah ini merupakan salah satu perusahaan yang menggunakan model bisnis *Bancassurance*. Hasil pelaksanaan kerjasama yang telah berjalan bertahun-tahun ini cukup dapat mengembangkan usaha mereka. Melalui kerjasama dengan berbagai Bank Syariah menjadi keuntungan bagi PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin untuk mendapatkan peserta.

Perkembangan aset PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin dari tahun ke tahun juga menunjukkan pertumbuhan yang positif. Atas hal tersebut dapat diindikasikan bahwa pengelolaan operasional nya cukup baik. Tentu juga terdapat kontribusi dari model bisnis *Bancassurance* yang telah dijalankan. Berikut ini pertumbuhan aset PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin selama kurun lima tahun terakhir.

**Tabel 1. Pertumbuhan Aset PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Tahun 2016-2021**

Tahun	Jumlah Aset (dalam jutaan rupiah)
2016	432.956, 85
2017	723.983, 39
2018	623.688, 51
2019	1.041.986, 54
2020	1.243.173, 35

Pertumbuhan aset yang baik tentu tidak terlepas dari strategi yang diterapkan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin dalam mendapatkan pendapatan. Salah satu strateginya antara lain model bisnis *Bancassurance*, yakni kerjasama antara Bank syariah dan Asuransi syariah. Salah satu kantor cabang yang juga memiliki pertumbuhan yang baik antara lain PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri. Hal tersebut dapat dilihat dari pertumbuhan jumlah peserta atas nasabah Bank syariah di Kediri.

**Tabel 2. Tabel Perbandingan Jumlah Peserta Asuransi Bank Syariah dan BPRS di Kediri Tahun 2020-2021**

Rekanan	Jumlah Peserta	
	2020	2021
BSI Kediri	479	540
BPRS Kediri	420	559

Selain itu tingkat kontribusi peserta asuransi pada nasabah Bank syariah di Kediri cukup baik. Sehingga dengan kontribusi yang meningkat tentu akan meningkatkan pendapatan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri. Berikut data pertumbuhan kontribusi peserta asuransi melalui nasabah Bank syariah di Kediri.

**Tabel 3. Kontribusi Atas Peserta Nasabah Bank Syariah Kediri Tahun 2020-2021**

Nama Bank	Jumlah Pendapatan (Rp Miliar)	
	2020	2021
BSI Kediri	8.264.541.621,96	11.357.769.973,50

Dengan pertumbuhan yang baik tentu model kerjasama seperti *Bancassurance* akan berpeluang meningkatkan pendapatan perusahaan asuransi. Oleh karena itu penelitian ini ingin mengkaji tentang peran model bisnis *Bancassurance* dalam meningkatkan pendapatan perusahaan asuransi melalui kerjasama dengan Bank Syariah. Penelitian ini akan membahas terkait penerapan model bisnis *Bancassurance* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri dan menganalisis peran model bisnis tersebut terhadap perolehan pendapatan perusahaan. Melalui objek penelitian yang dikaji yakni PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri yang memiliki rekanan bisnis dengan beberapa Bank Syariah di Kediri.

## **B. METODE PENELITIAN**

Objek pada penelitian ini adalah Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yang merupakan penelitian yang memfokuskan pada serangkaian kegiatan dalam mengidentifikasi, mendokumentasi, dan mengetahui dengan interpretasi secara mendalam gejala-gejala, nilai, makna, keyakinan, dan karakteristik umum seseorang atau kelompok masyarakat tentang peristiwa-peristiwa kehidupan.

Sedangkan jenis penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, menggambarkan sebuah keadaan sesuai dengan yang dikaji dalam permasalahan penelitian. Secara harfiah analisis deskriptif dapat dipahami sebagai metode untuk menggambarkan suatu hasil penelitian. Tujuan analisis ini untuk memberikan deskripsi, penjelasan, juga validasi mengenai fenomena yang tengah diteliti. Analisis deskriptif harus mempunyai permasalahan yang layak untuk diangkat, memiliki nilai ilmiah, dan tidak bersifat terlalu luas.

Ada dua jenis data yang didapatkan pada sebuah penelitian ilmiah yakni data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh tanpa perantara atau langsung pada informan. Data didapatkan biasanya pada seseorang objek informan, atau organisasi yang juga dijadikan objek penelitian. Kemudian ada juga data sekunder atau data yang didapat dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini sebagai tambahan informasi dalam menjawab sebuah permasalahan dalam penelitian, sehingga perlu diolah dahulu. Pada penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data seperti:

1. **Observasi**  
Penulis melakukan observasi di Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri
2. **Wawancara**  
Penulis mewawancarai pihak Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri, yaitu Bapak Budi Setiawan selaku Kepala Cabang
3. **Studi Pustaka**  
Penulis melakukan studi pustaka melalui buku-buku, jurnal yang berkaitan dengan pembiayaan masyarakat dan kredit modal kerja.

## C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

#### a. Rekanan Bank syariah di Kediri

**Tabel 4. Rekanan PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri Dengan Bank syariah di Kediri**

Nama Bank	Alamat
BSI KCP Kediri	Jl. Hayam Wuruk No. 49, Kediri
BSI KCP Kediri	Ruko Hayam Wuruk Trade Centre Blok A.5 - A.6. Jl. Hayam Wuruk Kediri
BSI KCP Kediri	Hasanudin Bussines Centre, Jl. Hasanudin No.21B, Dandangan, Kediri

#### b. Jenis Nasabah Peserta Asuransi Pada Rekanan BSI Kediri

**Tabel 5. Jenis Nasabah Pada Rekanan Bank Syariah**

No	Jenis Produk
1.	Nasabah Pembiayaan Syariah
2.	Nasabah Pembiayaan Mikro
3.	Nasabah Griya Hijrah

#### c. Pertumbuhan Peserta Asuransi Pada Rekanan BSI Kediri

**Tabel 6. Pertumbuhan Peserta Pada Rekanan Bank Syariah**

KCP Kediri	Jumlah Peserta Asuransi	
	2020	2021
KC. Hayam Wuruk	119	186
KC. Hasanudin	301	322
KC. Trade Centre	56	32

### 2. Pembahasan

#### a. Penerapan Model Bisnis *Bancassurance* Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri

Penerapan model bisnis *Bancassurance* Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri dilakukan dengan bekerjasama Bank Syariah Indonesia (BSI) Kediri. Metode bisnis

*Bancassurance* yang dilakukan adalah melalui referensi, adapun praktiknya antara lain sebagai berikut:

- 1) Bank syariah ikut menawarkan produk asuransi pada nasabah pembiayaan sebagai antisipasi risiko kegagalan ataupun *force majeure* yang tidak dikehendaki. Dalam hal ini Bank syariah akan mencatat nasabah yang berminat bergabung menjadi peserta asuransi. Setelah itu pihak Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri akan melakukan proses kepesertaan nasabah Bank syariah tersebut.
- 2) Bank syariah menyediakan data nasabah sehingga pihak Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri dapat menawarkan produk secara langsung kepada nasabah. Pada model pemasaran ini peran agen asuransi juga penting dalam menawarkan program asuransi jiwa pada calon peserta.

Kemudian terkait mekanisme, bahwa ada penawaran khusus bagi nasabah Bank syariah yang hendak mengajukan kepesertaan asuransi. Khusus Bank syariah akan mendapatkan diskon premi, yang akan dibayarkan pada kontribusi tagihannya. Lalu pengelolaan preminya antara lain

- 1) 60% dana peserta asuransi atas nasabah suatu Bank syariah berupa dana *tabarru'* atau tolong menolong. Dana ini akan digunakan untuk membantu penyelesaian *force majeure*, seperti peserta yang meninggal dunia
- 2) 40% dana peserta asuransi atas nasabah suatu Bank syariah akan dikelola pihak asuransi. Pengelolaan akan dimaksudkan untuk pencapaian keuntungan bagi pemegang polis serta pihak asuransi sendiri. Pembagian keuntungan melalui bagi hasil yang telah disepakati sesuai polis perjanjian asuransi.

**b. Peran Model Bisnis *Bancassurance* Pada Pendapatan Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri**

Ketetapan terkait pembagian keuntungan antara pihak pertama dengan pihak kedua atas jasa referensi produk asuransi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri dan pemanfaatan saluran distribusi jaringan pemasaran pihak kedua maksimal sebesar 20% dari hak kontribusi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri sudah termasuk Pph Dan PPN. Dalam praktiknya PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin menetapkan pembagian ujah yang diambil dari premi bruto pihak pertama sebesar 10% yang di debetkan masuk ke rekening pihak pertama. Dan untuk keuntungan yang diperoleh pihak kedua yaitu PT. Asuransi Jiwa

Syariah Al-Amin berasal dari kontribusi premi sebesar 60% pengelolaan dana *Tabaru'* dan sebesar 40% dikelola PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin.

Praktiknya model bisnis *Bancassurance* di PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri memberikan kontribusi yang cukup signifikan pada pertumbuhan pendapatan perusahaan. Dimana dengan model bisnis *Bancassurance* pihak PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri akan memperoleh keuntungan yang berasal dari kontribusi dana pengelolaan premi sebesar 40% dan untuk keuntungan yang diperoleh mitra kerjasama sebesar 10% yang didebetkan masuk ke rekening pihak pertama/mitra kerjasama.

Peningkatan Penjualan Produk Asuransi Melalui Model Bisnis *Bancassurance* PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri Dapat Diketahui Melalui Data Laporan Periode 2020-2021 Yang Dapat Dilihat Pada Tabel Berikut:

**Tabel 7. Pendapatan Model Bisnis Bancassurance  
PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri 2019-2020**

Pendapatan atas kerjasama <i>Bancassurance</i>		Pertumbuhan Penjualan <i>Bancassurance</i> (%)
2020	2021	
10.534.479.345,78	13.816.963.044,94	23,76

Dari data diatas dapat dilihat bahwa PT. Asuransi Jiwa Syariah Al- Amin Kediri mengalami pertumbuhan pendapatan yang cukup signifikan dari model bisnis *bancassurance* terlihat pada tabel diatas bahwa pendapatan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri pada periode 2020-2021 mengalami peningkatan sebesar 23,76% dengan total pendapatan 10.534.479.345,78 pada tahun 2020 dan meningkatn sebesar 13.816.963.044,94 pada tahun 2021.

Presentase pertumbuhan pendapatan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri mencapai 23,76% dengan kontribusi pendapatan sebesar 8.264.541.621,96 pada tahun 2020 dan sebesar 11.357.769.973,50 pada tahun 2021 yang berasal dari mitra kerjasama BSI di wilayah pemasaran Kediri. Kemudian kontribusi sebesar 2.269.937.723,82 pada tahun 2020 dan 2.459.193.071,44 pada tahun 2021 yang berasal dari mitra kerjasama BPRS di wilayah pemasaran Kediri.

#### D. KESIMPULAN

Penerapan model bisnis *Bancassurance* Asuransi Jiwa Syariah (AJS) AL-Amin Kediri dilakukan dengan bekerjasama Bank Syariah Indonesia (BSI) Kediri. Metode bisnis *Bancassurance* yang dilakukan adalah melalui referensi. Lalu pengelolaan preminya antara lain, 60% dana peserta asuransi atas nasabah suatu Bank syariah berupa dana *tabarru'* atau tolong menolong. Dana ini akan digunakan untuk membantu penyelesaian force majeure, seperti peserta yang meninggal dunia. 40% dana peserta asuransi atas nasabah suatu Bank syariah akan dikelola pihak asuransi. Pengelolaan akan dimaksudkan untuk pencapaian keuntungan bagi pemegang polis serta pihak asuransi sendiri. Pembagian keuntungan melalui bagi hasil yang telah disepakati sesuai polis perjanjian asuransi.

Dalam praktiknya PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin menetapkan pembagian ujah yang diambil dari premi bruto pihak pertama sebesar 10% yang di debetkan masuk ke rekening pihak pertama. Dan untuk keuntungan yang diperoleh pihak kedua yaitu PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin berasal dari kontribusi premi sebesar 60% pengelolaan dana *Tabaru'* dan sebesar 40% dikelola PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kediri akan memperoleh keuntungan yang berasal dari kontribusi dana pengelolaan premi sebesar 40% dan untuk keuntungan yang diperoleh mitra kerjasama sebesar 10% yang didebetkan masuk ke rekening pihak pertama/mitra kerjasama.

#### REFERENSI

- Ajib, Muhamad. 2019. *Asuransi Syariah*. Rumah Fiqih Publishing, hlm. 26.
- Amrin, Abdullah. 2016. *Asuransi Syariah: Keberadaan dan Kelebihannya Ditengah Asuransi Konvensional*. Bandung: Alfabeta, hlm. 51.
- Diana Agustina, Dedi Djubaedi, dan Ayus Ahmad Yusuf, "Strategi Bisnis Bancassurance Dengan 'Business Model Canvas' Pada Asuransi Jiwa Syariah Di Pt. Axa Mandiri Area Cirebon." *Inklusif (Jurnal Pengkajian Penelitian Ekonomi Dan Hukum Islam)*, Vol. 6, No. 2 (2021): 176-189.
- Diana Fitriana, "Manajemen Risiko Perbankan Dan Dugaan Tindakan Perjanjian Tertutup (Tyingagreement) Dalam Kegiatan Kerjasam Bancassurance Antara Bank Dan Asuransi" *De Jure Muhammadiyah Cirebon*, Vol. 1, No. 1 (2017): 20-40.
- Eko Harry Susanto, dan Ari Yuliani Dan, "Pentingnya Strategi Bisnis Yang Tepat Dalam Mempertahankan Eksistensi Suatu Usaha (Studi Kasus: Penutupan Sevel)." *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, Vol. 3, No. 1 (2019): 15-23.
- Hasoloan, Jimmy. 2015. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Deepublish, hlm. 83.
- <https://alamin.co.id>, Diakses Pada Tanggal 19 Mei 2022, Pukul 08.45 WIB.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2013. *Memahami Bisnis Bank*. Grasindo, hlm. 116.

- Ikhwan Abiyyu, Mukhamad Najib, dan Alla Asmara, “Bancassurance Business Strategy in Life Insurance: A Case Study One of Joint Venture Company in Indonesia.” *Jurnal Dinamika Manajemen*, Vol. 11, No. 1 (2019): 103–115.
- Muhammad Akbar Langlang Buwana, dan Siti Nursyamsiah, “Analisis Implementasi Inovasi Terbuka : Peran Kerjasama Eksternal Terhadap Inovasi Produk Dan Kinerja Perusahaan (Studi Empiris Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Batik Di Yogyakarta).” *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, Vol. 6, No. 1 (2018): 45–64.
- Moh. Aris Pasigai, “Pentingnya Konsep Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis.” *Jurnal Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*, Vol. 1, No. 1 (2019): 51–56.
- Putera, Andika Persada. 2019. *Hukum Perbankan: Analisis Mengenai Prinsip, Produk, Risiko, Dan Manajemen Risiko Dalam Perbankan*. Scopindo Media Pustaka, hlm. 54.
- Sukarno, Zulfikry dan Patta Rapanna. 2017. *Ekonomi Pembangunan*. Jakarta: Sah Media, hlm. 87.
- Suparmin, Asy’ari. 2019. *Asuransi Syariah: Konsep Hukum dan Operasional*. Lampung: Uwais Inspirasi Indonesia, hlm. 8.
- Yayu Putri Senjani, “Peran Sistem Manajemen Pada Bumdes Dalam Peningkatan Pendapatan Asli Desa.” *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2, No. 1 (2019): 23-38.