



ABSTRAK

ANALISIS PETA KELOMPOK STRATEGIK DAN PEMILIHAN MODEL SALURAN DISTRIBUSI PENJUALAN STUDI PADA PT BNI LIFE INSURANCE

Irwan Setiawan

16/407210/PEK/22445

Pertumbuhan industri asuransi jiwa di Indonesia setiap tahunnya masuk dalam kategori pertumbuhan Industri yang sangat bagus. Pertumbuhan Industri yang menarik tersebut membuat banyak penanam modal yang ingin memasuki Industri dan ikut bersaing di dalamnya. Perusahaan yang sudah masuk di industri juga terus meningkatkan keunggulan kompetitif yang dimiliki agar bisa mendapatkan keuntungan di pasar yang masih mempunyai potensi yang sangat besar. BNI Life sebagai salah satu perusahaan yang ada di dalam Industri Asuransi Jiwa Indonesia harus bisa memahami kondisi dan persaingan di Industri serta memilih strategi yang tepat agar bisa menjadi perusahaan papan atas di industri Asuransi Jiwa Indonesia.

Penelitian ini dilakukan untuk bisa mendapatkan gambaran kondisi dan tingkat persaingan di dalam industri asuransi jiwa Indonesia, posisi BNI Life di dalam Industri Asuransi Jiwa Indonesia dan pilihan model saluran distribusi penjualan yang bisa digunakan oleh BNI Life. Hasil penelitian ini bisa menjadi rekomendasi untuk BNI Life dalam menyusun strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi pasar dan persaingan di Industri Asuransi Jiwa Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Data penelitian ini didapatkan dengan melakukan diskusi kelompok dan pengisian kuesioner oleh responden yang dipilih dengan tujuan tertentu oleh peneliti, data-data internal perusahaan dan laporan tahun 2017 Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia. Metode analisis data dilakukan berdasarkan teori analisis *PESTEL*, analisis *Porter's Five Forces*, Analisis *Strategic Group Map* dan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*.

Hasil dari penelitian ini menggambarkan bahwa industri asuransi jiwa di Indonesia merupakan industri yang menarik dengan tingkat persaingan *moderate*. BNI Life harus mulai mewaspadaai perusahaan asuransi yang mempunyai total aset di bawah, namun sudah berinvestasi dalam hal teknologi. Untuk bisa menjadi perusahaan papan atas di Industri Asuransi, BNI Life harus merubah model saluran distribusi penjualan yang sekarang digunakan.

Kata Kunci : Analisis Industri, Persaingan Industri, *Strategic Group Map*, QSPM.

ABSTRACT

STRATEGIC GROUP MAP ANALYSIS AND SELECTION OF SALES DISTRIBUTION CHANNEL MODEL PT BNI LIFE INSURANCE

Irwan Setiawan

16/407210/PEK/22445

Growth of the Life Insurance Industry in Indonesia every year can be referred to as a very excellent growth category. The attractive industrial growth has made many investors want to enter the industry and compete in it. Companies that have entered the industry also continue to increase their competitive advantage in order to be able to get benefit from the market which still has enormous potential. BNI Life as one of the companies in the Indonesian Life Insurance Industry must be able to understand the conditions and competition in the Industry and choose the right strategy in order to become a top company in the Indonesian Life Insurance Industry.

This research was conducted to get an overview of the conditions and levels of competition in the Indonesian Life Insurance industry, BNI Life's position in the Indonesian Life Insurance Industry and the choice of sales distribution saluran models that can be used by BNI Life. The results of this study can be a recommendation for BNI Life in developing a business strategy that is in line with market conditions and competition in the Indonesian Life Insurance Industry.

This research was conducted using quantitative descriptive methods. The data of this study were obtained by conducting focus group discussions and filling out questionnaires by respondents who were selected with specific objectives by researchers, company internal data and a 2017 report on the Indonesian Life Insurance Association. The method of data analysis is based on PESTEL analysis theory, analysis of the Porter Five Strengths, Strategic Group Map Analysis and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

The results of this study illustrate that the Life Insurance industry in Indonesia is an attractive industry with moderate competition. BNI Life must begin to be aware of life insurance companies that have total assets below, but have invested in technology. To be able to become a top company in the Insurance Industry, BNI Life can consider changing the sales distribution saluran model that is now being used.

Keywords : Industry Analysis, Industrial Competition, Strategic Group Map, QSPM.