

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis, dan Pendekatan Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian (*Field Research*), yaitu dengan langsung ke lapangan untuk meneliti data yang berkenaan dengan Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah dan Hambatan Strategi Pemasaran yang dihadapi PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin.

Adapun pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang memerlukan pemahaman secara mendalam dan menyeluruh untuk menghasilkan kesimpulan penelitian dalam konteks waktu dan situasi tertentu.<sup>1</sup>

##### **2. Pendekatan Penelitian**

Adapun pendekatan penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif. Yakni penelitian ini menggunakan Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin dalam memasarkan Asuransi serta yang membuat nasabah bisa tertarik dalam Produk Asuransi Syariah. Data-data yang dikemukakan kemudian dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat. Penyaji peneliti ini dilakukan dengan menggambarkan objek yang diteliti secara apa adanya dengan pernyataan-pernyataan bersifat kualitatif.

---

<sup>1</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 3.

## **B. Lokasi Penelitian**

Adapun penelitian ini mengambil lokasi pada Asuransi Syariah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin yang terletak Jl. Gatot Subroto No 10 disamping Accer Banjarmasin Provinsi Kalimantan sel. 70123.

Alasan penulis mengambil judul ini karena asuransi syariah pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin murni syariah tanpa adanya campuran asuransi konvensional dan untuk memasarkannya lewat brosur dan dalam sosialisasi kepada masyarakat. Kalau ada kekeliruan dalam perhitungan premi dalam perhitungan klaim, maka para pihak takaful harus bertanggung jawab.

Alasan lainnya karena produknya berbasis syariah.

## **C. Subjek dan Objek Penelitian**

### **1. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian ini adalah 5 orang Informan yaitu: director 1 orang, manajer 2 dan 2 orang agen yang bekerja pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin.<sup>2</sup>

### **2. Objek Penelitian**

Objek penelitian ini adalah Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah dalam memasarkan dan menjelaskan produk-produk yang ditawarkan pada calon nasabah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin.

---

<sup>2</sup> Suharni, Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rinerka Cipta, 2002, hlm. 10.

#### **D. Data dan Sumber Data**

##### 1. Data

##### a. Data primer

Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.<sup>3</sup> Data primer diambil langsung objek penelitian (Direktur, 1, Manajer 2, dan Agen 2 Asuransi Syariah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin).<sup>4</sup>

##### b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak takaful. data sekunder meliputi data-data tambahan dapat membantu si penliti lakukan.<sup>5</sup>

#### **E. Sumber Data**

Yang menjadi sumber data dalam peneltian ini adalah informan, yaitu pimpinan atau manajer, para pegawai takaful yang menangani berbagai masalah yang terdapat dalam Srategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah Pada Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin dan nasabah yang terlibat dalam strategi bermasalah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin, serta orang yang mengetahui, dan dapat memberikan informasi dan dapat memberikan keterangan-keterangan sehubungan dengan masalah yang akan diteliti sehingga data menjadi lengkap.

---

<sup>3</sup>Anwar sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013) hlm. 13.

<sup>4</sup>Saeffudin Azwar, *op, cit*, hlm. 35.

- a. Informan , yaitu orang-orang yang memberikan informasi dan keterangan yang bersangkutan dengan penelitian dilakukan seperti nasabah yang menggunakan produk dana pendidikan Fulnadi.
- b. Dokumen, yaitu catatan atau berkas-berkas penting yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan seperti gambaran umum perusahaan dan data jumlah nasabah.
- c. Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah Takaful.

#### **F. Teknik Pengumpulan Data**

Bagian terpenting lainnya di dalam proses penelitian adalah yang berkenaan dengan data penelitian. Inti suatu penelitian adalah terkumpulnya data atau informasi, kemudian data tersebut diolah dan analisis dan akhirnya hasil analisis itu diterjemahkan satu sebagai kesimpulan penelitian. Pengumpulan dan dapat dilakukan oleh penelitian dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) sebagai pengaju pemberi pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) sebagai pemberi jawaban atas dan pertanyaan itu. Yaitu penulis melakukan percakapan/dialog langsung dengan informasi yang dapat memberikan informasi mengenai masalah-masalah yang diteliti, sehingga diperoleh data yang diperlukan. Berdasarkan bentuk-bentuk pertanyaan yang diajukan wawancara dapat dibagi menjadi tiga macam yaitu pertama wawancara

tertutu. Yaitu wawancara dengan mengajukan pertanyaan tertentu, misalnya pertanyaan yang memerlukan jawaban ya atau tidak, setuju tidak, ragu-ragu. Kedua, wawancara terbuka, yaitu wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak dibatasi jawabannya, ketiga, wawancara macam yaitu: pertama wawancara tertutup, yaitu wawancara dengan mengajukan pertanyaan tertentu, misalnya pertanyaan yang memerlukan jawaban ya atau tidak, setuju atau tidak, ragu-ragu. Kedua, wawancara terbuka, yaitu wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak dibatasi jawabannya. Ketiga, wawancara tertutup terbuka, yaitu merupakan gabungan wawancara jenis pertama dan kedua. Dalam penelitian ini penulis menggunakan wawancara terbuka.<sup>6</sup>

Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan informasi menjadi peluang dan ancaman dari pihak perusahaan strategi pemasaran produk fulnadi PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin tersebut.

a. Dokumenter

Dokumenter, suatu cara pengumpulan data-data yang langsung penulis lia di perusahaan Asuransi Sayriah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin dan menghasilkan catatan-catatan penting bagi penulis teliti..<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Hendri Tanjung dan Devi, *Metedologi penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramta publishing 2013), hlm. 94.

<sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 36.

## **F. Teknik Pengolahan Data**

Dalam teknik pengolahan data terdapat langkah-langkah atau proses yang dilakukan penulis mengolah data-data untuk keperluan dalam melakukan pengolahan data, yaitu.

- a. Koleksi data, penyusunan data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi.
- b. Klasifikasi data, penyusunan terhadap data yang diperoleh dari jenis dan permasalahannya supaya mudah di pahami.
- c. Editing data, mengecek dan mengoreksi data yang terkumpul dari hasil wawancara.
- d. Deskripsi data, memaparkan/menguraikan data yang diperoleh dalam bentuk laporan.<sup>8</sup>

## **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yaitu wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilaksanakan ke perusahaan dengan mengumpulkan dokumentasi dari menemui para informan untuk di wawancarai. Adapun analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu proses penyederhanaan kata ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca, dan di interpretasikan secara lebih spesifik dengan melakukan penelaahan dan mengkaji secara mendalam hasil penelitian, yang telah terkumpul akan di uraikan.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Basrowi dan Suwardi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm. 127.

<sup>9</sup>Emzir *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis data. Op, Cit.* hlm. 51.

Mengingat bahwa lingkungan pemasaran dapat berupa kesempatan dan ancaman bagi perusahaan perlu dilakukan suatu analisis SWOT (*Strenght, weaknees, Opportunity, dan Threat*), yaitu analisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta sekaligus.

Analisis SWOT Terdiri dari 4 faktor, yaitu:

a. *Strategths* (Kekuatan)

Dalam hal ini manajer perlu melihat terlebih dahulu kekuatan yang dimiliki perusahaan meskipun kekuatan itu tidak sepenuhnya merupakan keunggulan bersaing. Yang penting bagi perusahaan adalah memiliki kekuatan yang relative lebih besar untuk faktor mikro dibandingkan dengan pesaingnya. Kekuatan ini misalnya saja berupa tersedianya dana yang cukup, memiliki karyawan yang terampil dan professional, dan sebagainya.<sup>10</sup>

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Di samping memperhitungkan keunggulannya, pimpinan perusahaan harus merinci apa saja kelemahan-kelemahan perusahaannya. Hal ini penting, agar perusahaan lebih siap terjun di area persaingan. Jika mungkin kelemahan dihilangkan, tetapi jika tidak mungkin harus ditutup dengan nilai lebih yang dimiliki perusahaan.

Kelemahan bisa berupa pangsa yang masih sempit atau adanya batasan-batasan dan peraturan atau undang-undang.

---

<sup>10</sup>Sudarisono, Heri 2008, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonomis 2012, hlm. 2

c. *Opportunities* (Peluang)

Peluang pemasaran perusahaan adalah arena yang sangat menarik untuk kegiatan pemasaran perusahaan dalam meraih keunggulan bersaing. Peluang harus dicari, dimanfaatkan, dan diraih karena peluang tidak akan datang kepada perusahaan dengan sendirinya. Para pemasar perusahaan harus mengidentifikasi peluang dan hambatan nyata yang dihadapi. Hal penting dalam analisis lingkungan yaitu bagaimana memperoleh informasi mengenai adanya peluang-peluang baru.<sup>11</sup>

d. *Treat* (Ancaman)

Dalam mengembangkan keunggulan atau kekuatannya untuk meraih kesempatan, perusahaan menghadapi hambatan yang berupa kecenderungan yang tidak menguntungkan dan dapat mengancam kedudukan perusahaan jika tidak diantisipasi dengan aktivitas yang terpadu.<sup>12</sup>

## **H. Tahapan Penelitian**

Adapun tahapan penelitian yang dilakukan penulisan dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini hingga menjadi sebuah karya tulis ilmiah yang siap di munaqasyahkan yaitu sebagai berikut:

---

<sup>11</sup>Piau A.Partanto, dan M.dahlan Al.Barry, *Kamus ilmiah popupler*, (Surabaya: Arkola 1994), hlm. 35.

<sup>12</sup>Julius, R.Latumatern, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat. 2011), hlm. 281.



### 1. Tahapan persiapan

Pada tahap ini penulis mempelajari dengan sungguh-sungguh permasalahan yang akan diteliti, kemudian hasilnya dituangkan dalam sebuah proposal penelitian.

Untuk kesempatannya maka dikonsultasikan kepada Dosen Penasihat dan meminta persetujuannya untuk dimasukkan ke Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Setelah penetapan judul serta penepatan Dosen Pembimbing I dosen Pembimbing II, maka dikonsultasikan kembali untuk diadakan perbaikan seperlunya, kemudian diseminarkan.

### 2. Tahap pengumpulan Data

Pada tahap ini penulis terlebih dahulu mengurus surat riset untuk kemudian melakukan penelitian lapangan dengan wawancara langsung kepada para responden dan informan, sehingga diperoleh data-data informan terkait dengan permasalahan yang diteliti penulis.

Riset ini dilakukan dalam kurun waktu dua bulan sesuai dengan surat riset yang dikeluarkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

### 3. Tahap pengolahan dan Analisis Data

Setelah semua data yang diperlukan terkumpul, kemudian penulis mengolah data tersebut dengan menggunakan teknik editing dan kategorisasi yang kemudian dituangkan dalam laporan penelitian pada BAB IV. Setelah itu data tersebut dianalisis secara kualitatif berdasarkan strategi pemasarannya.

#### 4. Tahapan Penyusunan

Pada tahap ini penulis menyusun hasil penelitian yang telah diperoleh sesuai dengan sistematika penulisannya. Untuk kesempatannya, maka dikonsultasikan lebih lanjut kepada Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II sehingga dianggap baik dan layak dijadikan sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi yang siap untuk dimunaqasyahkan.

#### 5. Tahap penyusunan

Laporan, yaitu setelah dikonsultasikan dan disetujui, maka penulis menyusun hasil penelitian tersebut dalam sebuah karya tulis yang berbentuk skripsi yang akan dimunaqasahkan.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>Julius R.Laturamaressa , Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Jakarta: Penerbit Salemba op, cit, 2011), hlm. 283.