

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan atau istilah lain disebut (*field research*), yaitu datang langsung ke lapangan untuk mengkaji data-data yang berkaitan dengan Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa pada PT asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin. .

2. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif (*descriptive research*), dimana pendekatan kualitatif merupakan penelitian yang memerlukan pemahaman secara mendalam dan menyeluruh untuk menarik kesimpulan penelitian dalam konteks waktu dan situasi tertentu. .

Dalam hal ini, peneliti menginterpretasikan dan menjelaskan informasi yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, yang kemudian dianalisis untuk menarik kesimpulan yang benar dan akurat dari hasil penelitian mengenai analisis swot strategi promosi agen dalam penjualan produk asuransi jiwa. Penelitian ini disajikan dengan cara mendeskripsikan objek penelitian sedemikian rupa dengan pernyataan-pernyataan kualitatif (Bakhri & Hanubun, 2019).

B. Lokasi Penelitian .

Lokasi penelitian adalah Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin. yang berada di Jl. A. Yani No.KM 4, RW.5, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Tim., Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70235. adapun alasan saya memilih lokasi penelitian tersebut karena kota Banjarmasin, sebagai kota terbesar di Kalimantan Selatan, memiliki populasi Muslim yang signifikan sehingga relevan untuk pemasaran produk asuransi berbasis syariah. Selain itu, aktivitas ekonomi masyarakat yang cukup dinamis menciptakan kebutuhan terhadap produk perlindungan keuangan seperti asuransi jiwa. Secara geografis dan demografis, Banjarmasin juga menjadi titik strategis dalam ekspansi jaringan pemasaran cabang Makassar ke wilayah Kalimantan. Oleh karena itu, penelitian di lokasi ini dinilai representatif untuk menggambarkan efektivitas strategi promosi agen di luar wilayah kantor cabang utama dan juga aksesnya mudah dicapai sehingga penelitian saya dapat dilakukan dengan lancar, dan lokasi penelitian tersebut sudah cukup mewakili kriteria untuk dilakukan pengambilan sampel.

C. Subjek dan Objek Penelitian .

Subjek penelitian ini adalah pimpinan dan para Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin yang melakukan pemasaran produk Asuransi Syariah. Sedangkan objek dalam penelitian ini adalah Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin, Yang akan diamati nantinya yaitu bagaimana strategi promosi agen pada perusahaan tersebut dalam melakukan

penjualan produk atau memasarkan produk yang akan ditawarkan ke calon nasabah.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah bahan keterangan tentang suatu objek penelitian (Bungin, t.t.).

Adapun data yang diperlukan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data atau informasi yang diperoleh langsung dari sumber pertama, baik dari individu atau perorangan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian ini yaitu Area Manager, dan Agen PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin lainnya.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh dari sumber lain yang telah ada, sehingga penulis tidak mengumpulkan informasi secara langsung dari objek yang diteliti. Data yang peneliti kumpulkan melalui data sekunder yaitu Data jumlah agen dan data penjualan produk asuransi PT Takaful keluarga cabang Makassar.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah melakukan wawancara langsung dengan informan di tempat PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin yaitu 2 orang Agen Asuransi Takaful Keluarga Antara lain Rieqya asnina syifa jabatan sebagai TSM (*Takaful Sales Manajer*) dan Maya aprina

jabatan sebagai TFC (*Takaful Financial Consultan*). Sumber data lainnya berupa dokumen-dokumen seperti brosur produk asuransi jiwa yang dijual dan informasi tentang berupa profil dan struktur organisasi perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teori pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara

Metode wawancara adalah percakapan dengan tujuan tertentu dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan responden yang memberikan jawaban atas pertanyaan (Arikunto, 2013). Peneliti menggunakan metode ini untuk mengumpulkan data dari informan. Kegiatan wawancara dilakukan dengan tanya jawab secara langsung. Pedoman wawancara dibuat dan disusun berdasarkan tujuan penelitian dan teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Selain petunjuk wawancara, peneliti juga menggunakan alat perekam untuk mewawancarai informan. Alat perekam merupakan alat yang berguna dalam kegiatan wawancara agar peneliti dapat fokus pada proses pengumpulan data tanpa harus membuang waktu untuk menulis jawaban-jawaban dari para informan. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada para Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Agensi Antasari Banjarmasin Cabang Makassar.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif, yang terdiri

dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threats*. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Menurut Rangkuti (2001), analisis SWOT adalah suatu identifikasi faktor strategis secara sistematis untuk merumuskan strategi. Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai tujuan (Porter : 1985). Sedangkan menurut Freddy Rangkuty (2001 : 183) strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif yang menjelaskan bagaimana mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dari pengertian SWOT tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

3 Evaluasi faktor Internal

- c. Kekuatan (*strength*), yaitu kekuatan apa yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui kekuatan, perusahaan dapat dikembangkan menjadi lebih tangguh hingga mampu bertahan dalam pasar dan mampu bersaing untuk pengembangan selanjutnya.
- d. Kelemahan (*weaknesses*), yaitu segala faktor yang tidak menguntungkan atau merugikan bagi perusahaan.

4 Evaluasi Faktor Eksternal

- c. Kesempatan (*opportunities*), yaitu semua kesempatan yang ada sebagai kebijakan perusahaan, peraturan yang berlaku atau kondisi perekonomian perusahaan yang dianggap memberi peluang bagi perusahaan untuk tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang.

- d. Ancaman (*threats*), yaitu hal-hal yang dapat mendatangkan kerugian bagi perusahaan.

Analisis ini dilakukan dengan menggunakan alat kumpul data yaitu pedoman observasi, wawancara serta dokumentasi. Dengan tahapan sebagai berikut

- f. Mengelompokkan data yang telah didapat untuk diproses.
- g. Melakukan analisis SWOT.
- h. Memasukkan ke dalam matriks SWOT.
- i. Menganalisis strategi-strategi dari matriks SWOT.
- j. Merekomendasikan strategi yang telah dibuat kepada pihak pengelola

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT berdasarkan konsep David (1993). Analisis SWOT berarti analisis berdasarkan pada *Strength-Weaknesses-Opportunities-Threats* yakni Kekuatan-Kelemahan-Kesempatan-Kendala. Melalui analisis SWOT, akan membantu dalam penyimpulan akhir penelitian. Analisis SWOT menggunakan matriks *internal factor evaluation* (IFE) dan matriks *eksternal factor evaluation* (EFE), dimana IFE yang meliputi kekuatan dan kelemahan dan EFE meliputi peluang dan tantangan.

Matriks SWOT menampilkan delapan kotak, yaitu dua kotak sebelah kiri menampilkan faktor eksternal (peluang dan ancaman), dua kotak paling atas menampilkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan empat kotak lainnya merupakan isu-isu strategis yang timbul sebagai hasil pertemuan antara faktor eksternal dan internal. Menurut Setiawan Hari Purnomo dan ulkieflimansyah

Strategi itu dibuat berdasarkan jalan pikiran memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2 Strategi ST

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.

3 Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4 Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan usaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Sebelum membuat Matriks *Internal factor evaluation* (IFE) dan *External factor evaluation* (EFE), Berikut ini adalah cara-cara penentuan :

- a) Susunlah dalam kolom I (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b) Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik)

dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan, di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

- d) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- e) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 1998).

G. Tahapan Penelitian

Berikut ini beberapa tahapan yang dilakukan oleh penulis dalam menyelesaikan skripsi yaitu sebagai berikut:

1. Tahap Pendahuluan

Pada tahapan ini penulis melakukan penelitian pendahuluan yaitu mengamati dan mempelajari objek yang diteliti dan dituangkan dalam bentuk proposal yang berjudul “Analisis Swot Strategi Promosi Agen

Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin”.

2. Tahap Pengumpulan data .

Pada tahap ini, peneliti melakukan penelitian dan mengumpulkan data, baik data pokok maupun data penunjang lainnya yang di perlukan dalam penelitian dan meneliti langsung ke lapangan. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan metode yang telah dipilih sebelumnya yaitu dengan melakukan wawancara dengan informan, serta observasi dan dokumentasi dan pihak-pihak yang dianggap bersangkutan dalam pengumpulan data.

3. Tahap Pengolahan Data .

Setelah data-data yang diperlukan sudah tergali dan terkumpul, maka langkah selanjutnya mengolah data tersebut menggunakan teknik editing yakni mengedit data yang dihasilkan dari wawancara dan dokumen, dan mengklasifikasikan data-data tersebut yang kemudian data diperiksa, hingga akhirnya disimpulkan dan dideskripsikan. Teknik pengolahan data mengacu pada metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang telah dipilih untuk menjawab rumusan masalah yang menjadi sasaran penelitian ini. .

4. Tahapan Analisis Data .

Setelah data diolah langkah selanjutnya yaitu analisis data, dimana data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dibahas secara

mendalam sehingga tergambar antara hubungan yang satu dengan yang lainnya.

5. Tahapan Penyusunan Akhir (Penyempurnaan).

Pada tahap ini, penulis menyusun hasil yang telah diperoleh berdasarkan sistematika penulisan untuk dijadikan sebagai sebuah karya dalam bentuk skripsi. Kemudian untuk kesempurnaan penulisan, maka penulis berkonsultasi dengan dosen pembimbing untuk dikoreksi dan diperbaiki.