

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Saat ini, beragam kondisi dan perubahan dalam dunia bisnis mendorong persaingan menjadi semakin ketat. Oleh karena itu, banyak perusahaan perlu mengembangkan berbagai strategi untuk tetap kompetitif, meningkatkan keunggulan strategis, dan meraih keuntungan optimal. Pada dasarnya, keunggulan bersaing berasal dari nilai atau manfaat yang mampu diberikan perusahaan kepada pelanggan yang melebihi biaya yang dikeluarkan untuk menciptakannya (Damayanti, 2014). Industri asuransi syariah yang kini tengah berkembang di Indonesia adalah salah satu yang tidak luput dari persaingan ini.

Menurut data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pendapatan kontribusi asuransi syariah di Indonesia mengalami peningkatan rata-rata 2,90% per tahun hingga Agustus 2024. Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP) OJK, Ogi Prastomiyono, menyatakan bahwa pendapatan kontribusi tersebut mencapai Rp17,63 triliun. Pada periode yang sama, total aset asuransi syariah tercatat sebesar Rp45,75 triliun, yang hanya sekitar 5,01% dari total aset perasuransian komersial, dengan aset asuransi komersial mencapai

Rp912,78 triliun per Agustus 2024. OJK bertugas mengatur dan mengawasi industri asuransi pendidikan serta telah mengeluarkan berbagai regulasi terkait.

Untuk memastikan bahwa produk asuransi pendidikan yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan standar perlindungan konsumen. Keberadaan regulasi ini diharapkan dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas perusahaan asuransi dalam menjalankan bisnisnya (Pikahulan, 2020).

Asuransi pendidikan termasuk salah satu produk asuransi syariah yang paling diminati masyarakat. Hal ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran orang tua terhadap pentingnya pendidikan berkualitas bagi anak-anak mereka. Pendidikan dianggap krusial dalam berbagai aspek kehidupan dan dalam membentuk gaya hidup yang sesuai dengan martabat manusia. Namun, biaya pendidikan terus mengalami kenaikan. Meskipun demikian, memperoleh keterampilan tambahan tetap penting agar anak-anak dapat bersaing di dunia kerja yang semakin kompetitif, sekaligus membantu orang tua dalam merencanakan pembiayaan pendidikan anak di masa depan (Nasution, 2020).

Asuransi untuk pendidikan adalah salah satu instrumen keuangan yang berperan penting dalam menjamin keberlangsungan pendidikan anak di masa depan. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap

pentingnya perencanaan keuangan, perusahaan asuransi terus berupaya meningkatkan daya saing mereka melalui berbagai strategi kompetitif. Keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) menjadi faktor utama dalam menentukan keberhasilan perusahaan asuransi dalam menarik nasabah dan mempertahankan pangsa pasar (Zahro et al., 2023).

Persaingan di industri asuransi pendidikan semakin ketat seiring dengan bertambahnya jumlah perusahaan yang menawarkan produk serupa. Berbagai inovasi, mulai dari fleksibilitas pembayaran premi, manfaat tambahan, hingga kolaborasi dengan institusi pendidikan, menjadi strategi utama dalam memenangkan persaingan. Selain itu, faktor kepercayaan dan pelayanan kepada nasabah juga menjadi elemen kunci dalam membangun citra perusahaan yang unggul.

PT. AJB Bumiputera Syariah, salah satu perusahaan asuransi syariah di Indonesia, menyediakan produk asuransi pendidikan bernama Mitra Iqra Plus. Produk ini menggabungkan fungsi asuransi dan tabungan, sehingga memungkinkan pencairan dana sesuai kebutuhan untuk biaya pendidikan anak yang menjadi penerima manfaat. Selain itu, perusahaan juga memberikan manfaat tambahan berupa santunan kepada ahli waris peserta jika peserta meninggal dunia atau mengalami cacat total selama masa kontrak.

Selain PT. AJB Bumiputera Syariah, PT. Asuransi Prudential

Syariah PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) menawarkan produk asuransi pendidikan bernama PRUCerah. Produk ini merupakan asuransi jiwa berbasis prinsip syariah yang memberikan berbagai manfaat, di antaranya fasilitas penarikan tunai bulanan selama empat tahun. Selain itu, untuk menjamin kelangsungan pendidikan anak, PRUCerah menyediakan manfaat berupa penarikan tunai sekaligus, penarikan tunai bulanan selama empat tahun, serta pembebasan kontribusi apabila peserta meninggal dunia, mengalami cacat total dan tetap, atau didiagnosis mengalami kondisi kriti (khusus untuk paket PRUCerah Plus). Produk ini tersedia dalam mata uang rupiah dan memberikan perlindungan asuransi selama polis tetap aktif. (Siregar & Lubis, 2023).

Kedua perusahaan tersebut menawarkan produk asuransi pendidikan yang mengandung unsur tabungan (*saving*). Produk ini termasuk dalam kategori asuransi jiwa dwiguna (*endowment insurance*), yaitu jenis asuransi yang memberikan manfaat tertentu jika peserta masih hidup hingga akhir masa kontrak atau meninggal dunia selama periode perjanjian. Dalam rangka mempertahankan keberlanjutan dan kemajuan perusahaan, berbagai strategi diterapkan untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Salah satu langkah penting adalah memanfaatkan keunggulan bersaing yang dimiliki masing-masing perusahaan, sehingga perusahaan dapat bertahan dan berkembang secara optimal dalam jangka panjang,

produk ini dirancang untuk membantu orang tua menyiapkan dana pendidikan anak mulai dari tingkat TK, SD, SMP, SMA, hingga perguruan tinggi. Apabila selama masa kontrak peserta atau anak sebagai ahli waris mengalami musibah seperti kecelakaan, cacat tetap total, atau meninggal dunia, pihak asuransi akan memberikan manfaat perlindungan berupa dana sesuai dengan tahapan pendidikan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan pemikiran tersebut, penulis melakukan penelitian untuk mengetahui keunggulan produk asuransi pendidikan serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing perusahaan, kemudian merumuskannya dalam sebuah karya ilmiah berupa skripsi dengan judul *Competitive Advantage* Produk Asuransi Pendidikan. (Studi PT. AJB Bumiputera 2002 dan PT. Asuransi Prudential Syariah.)

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan tersebut, penulis merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik produk asuransi pendidikan di PT. AJB Bumiputera syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. AJB Bumiputera syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah?

3. Bagaimana bentuk keunggulan (*competitive advantage*) dari produk asuransi pendidikan yang dimiliki oleh PT. AJB Bumiputera syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah?

### **C. Fokus Penelitian**

Penelitian ini membahas berbagai bentuk keunggulan produk asuransi pendidikan yang dimiliki PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah, serta strategi dan upaya pemasaran yang diterapkan oleh kedua perusahaan untuk menarik minat masyarakat.

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini dalam upaya mempertahankan kemajuan perusahaan sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis faktor-faktor yang memberikan keunggulan kompetitif bagi produk asuransi pendidikan di PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah.
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang memberikan keunggulan kompetitif bagi produk asuransi pendidikan di PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah.
3. Untuk menganalisis faktor-faktor yang memberikan keunggulan kompetitif bagi produk asuransi pendidikan di PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah.

## **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun manfaat praktis, yaitu :

### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Diharapkan bahwa penelitian ini akan memajukan pengetahuan dan penelitian bidang asuransi.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memperdalam serta memperluas pemahaman mengenai konsep, informasi, dan pengetahuan terkait produk asuransi pendidikan di PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah.

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Penulis**

Pengetahuan dan pemahaman penulis tentang asuransi syariah telah meningkat secara signifikan sebagai hasil dari penelitian ini, yang juga membantu usaha akademis dan non akademis penulis dimasadepan.

#### **b. Akademisi**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi, memperkaya penelitian sebelumnya, serta menambah wawasan dalam bidang manajemen strategi, khususnya terkait keunggulan kompetitif pada sektor asuransi pendidikan.

c. Sosial

Penelitian ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memahami pentingnya memilih produk asuransi pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial mereka.

## F. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Asnik Khuroidah dan Binti Maunah (2022) berfokus pada peran Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) dalam meningkatkan keunggulan bersaing, terutama dalam konteks pendidikan Islam. Perbedaan penelitian tersebut dengan skripsi saya terletak pada fokus kajian. Penelitian tersebut menitikberatkan pada aspek pengelolaan SDM untuk menciptakan daya saing, sedangkan skripsi saya lebih menekankan pada keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) produk asuransi pendidikan syariah, termasuk strategi pemasaran dan promosi perusahaan asuransi. Dengan demikian, skripsi saya memiliki sudut pandang bisnis dan produk asuransi syariah, bukan manajemen SDM di lembaga pendidikan (Khuroidah & Maunah, 2022).
2. Penelitian yang dilakukan oleh M. Yusuf, Zainarti, dan Budi Harianto membahas secara spesifik strategi pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan produk asuransi Mitra Asri untuk meningkatkan keunggulan bersaing, dengan fokus studi kasus di PT. Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan. Penelitian ini mengevaluasi langkah-

- langkah perusahaan dalam mengembangkan kualitas SDM sekaligus mempromosikan produk asuransi Mitra Asri, serta menganalisis hubungan antara pengembangan SDM dengan keberhasilan produk tersebut di pasar yang kompetitif. Perbedaannya dengan skripsi Anda adalah skripsi Anda lebih menekankan analisis keunggulan kompetitif produk asuransi pendidikan syariah (bukan hanya Mitra Asri) dan mencakup strategi pemasaran dan promosi secara umum, bukan terbatas pada satu produk atau satu cabang (Yusuf & Harianto, 2024).
3. Penelitian Rohayati fokus pada analisis keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) produk asuransi jiwa syariah Assalam Family di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Lampung, dengan menggunakan indikator *competitive pricing, quality, product innovation, dan time to market*. Temuan utama penelitian ini adalah bahwa produk Assalam Family memiliki premi yang sangat terjangkau dibandingkan produk asuransi lainnya. Dalam hal strategi pemasaran, cabang Lampung menerapkan media online, sistem personal selling (*agency*), dan penyebaran brosur untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk tersebut. Penelitian ini hanya berfokus pada satu produk dan satu cabang (Assalam Family, Cabang Lampung), sementara skripsi saya membahas produk asuransi pendidikan syariah secara lebih luas. Penelitian Rohayati menitikberatkan pada strategi pemasaran berbasis online dan personal

selling serta indikator keunggulan kompetitif spesifik, sedangkan skripsi saya menekankan perbandingan keunggulan kompetitif dan strategi pemasaran antara dua perusahaan (PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Prudential Syariah (Rohayati, 2022).

4. Penelitian ini berfokus pada analisis strategi pemasaran yang diterapkan PT. AJB Bumiputera 1912 Cabang Serang untuk meningkatkan minat masyarakat dalam berasuransi syariah, khususnya pada produk Mitra Iqra' Plus. Penelitian ini juga meninjau keunggulan dan kelemahan produk tersebut. Hasilnya menunjukkan bahwa perusahaan mengandalkan pendekatan pemasaran yang langsung dan personal, seperti: Penyebaran brosur sebagai media promosi cetak, Kunjungan langsung ke masyarakat oleh agen (*wakalah*). Pemanfaatan momen proses klaim dengan menghadirkan keluarga atau kerabat nasabah untuk meningkatkan kepercayaan dan menarik calon nasabah baru. Strategi ini menekankan pendekatan tatap muka dan membangun kepercayaan masyarakat, yang menjadi faktor penting dalam meningkatkan minat berasuransi syariah (Fatahilla & Zainarti, 2025)
5. Penelitian Febby Ayu Syahputri Gurning dan Nuri Aslami membahas strategi pemasaran produk asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Medan dengan meninjau strategi *Segmentasi*, *Targeting*, dan *Positioning* (STP) untuk memastikan kesesuaian dengan standar pemasaran syariah. Penelitian ini menggunakan

- pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmentasi pasar dilakukan berdasarkan wilayah sehingga mempermudah Prudential menjangkau dan berinteraksi dengan calon nasabah. Sementara itu, strategi penargetan tidak membatasi cakupan target pasar, melainkan menjangkau semua segmen masyarakat secara luas, penelitian Febby & Nuri menitik beratkan pada Strategi Pemasaran (STP). Skripsi saya menitikberatkan pada keunggulan kompetitif yang dilihat dari aspek harga, kualitas, inovasi produk, strategi promosi, dan keunggulan agen pemasaran (Rizki, 2017).
6. Penelitian Oma Aprida, Surtarto, dan Syaiful Bahri membahas penerapan teori *competitive advantage* Michael Porter untuk meningkatkan daya saing lembaga pendidikan Islam. Studi ini menyoroti penerapan strategi *cost leadership* untuk menjaga biaya pendidikan tetap terjangkau, sehingga dapat diakses oleh masyarakat menengah ke bawah. Selain itu, lembaga juga menerapkan strategi diferensiasi dengan memberikan keunggulan layanan dan kualitas pendidikan untuk menarik lebih banyak peserta didik. Penelitian ini berfokus pada analisis strategi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dalam konteks pendidikan, dengan tujuan meningkatkan daya saing lembaga pendidikan Islam secara efektif Oma Aprida dkk. secara khusus menerapkan teori *Competitive Advantage* Michael Porter untuk melihat strategi *cost leadership* dan *differentiation*.

Skripsi yang saya tulis juga mengacu pada teori *Competitive Advantage*, namun fokusnya lebih luas pada penerapan strategi kompetitif dan pemasaran dalam industri asuransi (Aprida & Bahri, 2024)

7. Penelitian Kartini Dwi Hasanah, Marno, Samsul Susilawati, dan Ahmad Tabrani berfokus pada analisis aspek-aspek keunggulan daya saing di SDI Al-Akbar Bangsal. Penelitian ini membahas bagaimana sekolah mempersiapkan diri menghadapi persaingan di bidang pendidikan, strategi yang diterapkan, serta pendekatan yang digunakan untuk meningkatkan kualitas pendidikan. Tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor keunggulan bersaing yang sudah diimplementasikan SDI Al-Akbar Bangsal agar mutu pendidikannya dapat terus berkembang, Kartini dkk Menganalisis implementasi keunggulan daya saing sekolah untuk meningkatkan mutu Pendidikan sedangkan saya menganalisis dan membandingkan keunggulan kompetitif produk asuransi pendidikan syariah antara dua perusahaan serta memberi rekomendasi strategi pemasaran (Hasanah et al., 2024)
8. Penelitian M. Nasrullah dan Sulaiman membahas tentang strategi membangun organisasi pembelajar (*learning organization*) di Sekolah Dasar I YMI 01. Penelitian ini menunjukkan bahwa penguatan organisasi pembelajar dilakukan melalui: Perubahan visi dan misi agar

lebih relevan dengan perkembangan zaman. Peningkatan kapasitas dan kompetensi guru sebagai tenaga pendidik inti. Pembentukan tim belajar (*learning team*) untuk meningkatkan kolaborasi dan inovasi di lingkungan sekolah.

Tujuan penelitian adalah menginvestigasi strategi yang diterapkan sekolah untuk menciptakan budaya organisasi pembelajar, sehingga daya saing sekolah dapat terus meningkat dalam sektor pendidikan. Perbedaannya yaitu tujuan Membandingkan strategi pemasaran dan keunggulan kompetitif produk asuransi pendidikan syariah sedangkan peneliti ini tujuannya adalah Membandingkan strategi pemasaran dan keunggulan kompetitif produk asuransi pendidikan syariah (Nasrullah, 2024),

9. Penelitian “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi pendidikan pada PT Prudential Pruaini Medan” karya Marni Susi Susanti Harahap & Rahmi Syahriza membahas faktor-faktor yang memengaruhi masyarakat dalam memilih dan membeli asuransi pendidikan Prudential. Penelitian ini menjelaskan bahwa asuransi pendidikan memiliki peran penting untuk menjamin biaya pendidikan anak ketika orang tua meninggal dunia atau mengalami cacat total, sehingga fokusnya adalah analisis permintaan konsumen terhadap produk asuransi. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor penentu permintaan asuransi pendidikan Prudential cabang

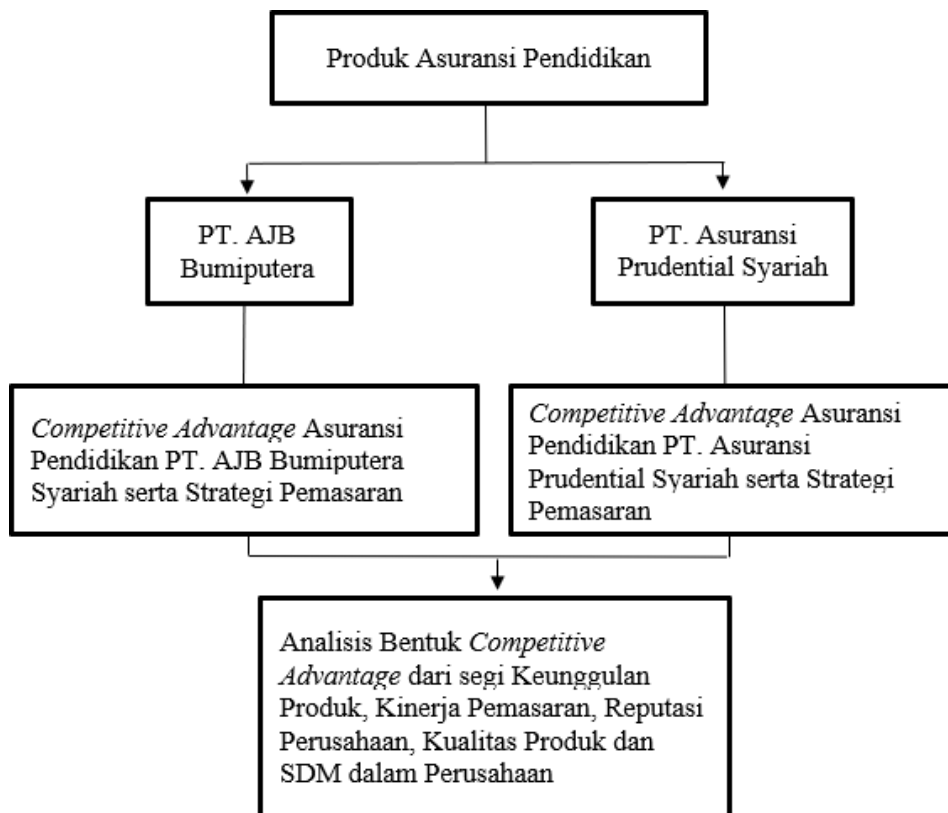
Medan, Penelitian menitikberatkan pada analisis permintaan konsumen (*demand-side analysis*), sementara skripsi saya fokus pada keunggulan bersaing perusahaan dan strategi pemasaran (*supply-side analysis*). Penelitian ini hanya membahas satu cabang Prudential di Medan, sedangkan skripsi saya membandingkan dua perusahaan asuransi syariah secara lebih luas. Penelitian ini bersifat spesifik pada perilaku pembelian masyarakat, sementara skripsi Anda lebih strategis dan komparatif untuk menganalisis keunggulan produk asuransi (M. S. S. Harahap & Syahriza, 2022).

10. Penelitian “Manfaat produk Mitra Iqra Plus dalam perencanaan program pendidikan anak pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh” karya Mariah Ulfah Liyudha berfokus untuk: Mengkaji manfaat produk asuransi Mitra Iqra Plus bagi perencanaan pendidikan anak. Menjelaskan perhitungan manfaat asuransi yang diperoleh peserta. Menganalisis mekanisme pengelolaan dana asuransi Mitra Iqra Plus di PT AJB Bumiputera Banda Aceh. Penelitian ini lebih menitikberatkan pada pemahaman manfaat produk secara rinci, termasuk cara dana peserta dikelola dan dihitung untuk menjamin keberlangsungan pendidikan anak. Penelitian Mariah Ulfah Liyudha fokus hanya pada satu produk asuransi (Mitra Iqra Plus) dan membahas manfaat, perhitungan, dan mekanisme pengelolaan dana asuransi tersebut di satu cabang (Banda Aceh). Skripsi Anda membahas

keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) produk asuransi pendidikan syariah secara lebih luas dan komparatif, dengan menganalisis strategi pemasaran, harga, kualitas, inovasi produk, serta membandingkan PT AJB Bumiputera Syariah dengan PT Prudential Syariah. Penelitian ini deskriptif produk tunggal, sedangkan skripsi saya analitis dan komparatif untuk mengidentifikasi keunggulan bersaing di dua perusahaan (Liyudha, 2018).

## G. Kerangka Penelitian

### 1. Kerangka konseptual



**Gambar 1.1 Kerangka Konseptual**

## **H. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis adalah pendekatan kualitatif, yaitu metode penelitian yang menitikberatkan pada pengumpulan data melalui pernyataan responden, baik secara lisan maupun tulisan, serta pengamatan terhadap perilaku nyata yang dipelajari secara menyeluruh. Penelitian kualitatif lebih mengedepankan kedalaman dan kualitas data, sehingga teknik pengumpulan data yang digunakan banyak berupa wawancara mendalam dan observasi langsung. Penulis berupaya menyajikan data yang diperoleh dalam bentuk dokumen dan informasi aktual mengenai produk asuransi pendidikan dari kedua perusahaan, sehingga dapat diperoleh interpretasi terkait keunggulan masing-masing produk tersebut. Penelitian kualitatif ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis yang menggambarkan temuan di lapangan, sehingga hasil analisis yang disajikan bersifat deskriptif-analitis.

Metode data penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai data – data yang hadir atau dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, ungkapan narasi, dan gambar (A. F. Nasution, 2023). Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang masalah – masalah manusia dan social, bukan mendeskripsikan bagian permukaan dari

suatu realitas sebagaimana dilakukan penelitian kualitatif dengan positivismenya.

## **2. Jenis dan Sumber Data**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif menyajikan kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran dalam laporan. Sementara itu, penelitian kualitatif merupakan prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari individu serta perilaku yang dapat diamati. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- a. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari pihak terkait, dalam hal ini perusahaan asuransi syariah. Untuk mengumpulkan data tersebut, penulis melakukan wawancara langsung dengan pihak perusahaan asuransi.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui berbagai sumber, seperti studi kepustakaan, dokumen resmi, buku, laporan hasil penelitian, catatan harian, dan sumber tertulis lainnya. Data sekunder berfungsi untuk mendukung dan melengkapi data primer, yang diperoleh dari studi kepustakaan dan dokumentasi terkait dengan masalah yang diteliti.

### 3. Objek Penelitian

Objek penelitian ini dilaksanakan di PT Asuransi AJB Bumiputera Syariah 1912 bertempat di Jl. Wolter Monginsidi No.841, RT.1/RW.4, Petogogan, kecamatan kebayoran baru, Kota Jakarta Selatan, daerah khusus ibukota Jakarta 12170 dan di PT Prudential Syariah Jl. Jenderal Sudirman No. kav 79, RT.2/RW.2, kuningan, Setia budi, Kecamatan setiabudi, kota Jakarta Selatan, daerah khusus ibukota Jakarta 12910.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dapat diartikan sebagai komponen prosedural yang sistematis dan saling terkait untuk mencapai tujuan penelitian. Dalam bahasa Arab, teknik disebut *uslub* atau *asalib*, yang berarti cara khusus dalam menulis dan mengungkapkan pemikiran. Cara pengungkapan ini diwujudkan melalui berbagai tindakan, seperti mengamati, mendengar, bertanya, dan menelaah. Berbagai tindakan dasar tersebut menjadi metode untuk memperoleh data penelitian.

(Kamaruddin et al., 2017).

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan untuk penelitian melalui beberapa cara sebagai berikut:

a. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Salah satu langkah dalam penelitian ini adalah mempelajari berbagai literatur tertulis, seperti buku pedoman, artikel, jurnal penelitian, dan sumber tertulis lain yang berisi informasi terkait masalah yang diteliti, yang dikumpulkan dari berbagai sumber mulai dari perpustakaan hingga situs internet.

b. Studi Lapangan (*Field research*)

Penelitian ini dilakukan secara langsung di lokasi perusahaan untuk memperoleh data dan informasi melalui pengamatan lapangan.

1) Studi Dokumentasi

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data dari laporan yang diperoleh dari perusahaan yang diteliti serta laporan lain yang berkaitan dengan produk asuransi pendidikan dan strategi pemasaran kedua perusahaan, yaitu PT. AJB Bumiputera Syariah 1912 dan PT. Prudential Syariah.

2) Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau interview adalah teknik pengumpulan data menggunakan komunikasi dua arah dengan bertanya, mendengar dan merespon, melibatkan situasi secara langsung menghasilkan data penelitian yang valid. Denzin & Lincoln (1994) menyebutkan

sebagai perangkat pengumpulan data favorit dan superior dalam penelitian kualitatif. Menurut Creswell (2015) dalam penelitian kualitatif Teknik wawancara sama populernya dengan observasi. Wawancara yaitu peristiwa peneliti bertanya kepada partisipan dengan pertanyaan terbuka sambil mencatat pernyataan informan (Kamaruddin et al., 2017).

## **5. Teknik Analisis Data**

Analisis data kualitatif bersifat induktif, artinya analisis dilakukan berdasarkan data yang diperoleh dan kemudian dikembangkan lebih lanjut. Teori-teori yang sudah ada dirumuskan terlebih dahulu, lalu dikumpulkan data di lapangan untuk memperkuat teori tersebut. Setelah data lapangan diperoleh, langkah berikutnya adalah melakukan analisis data. Dalam penelitian kualitatif, salah satu model analisis data yang digunakan adalah model dari Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman, terdapat beberapa langkah yang dilakukan untuk menganalisis data kualitatif, yaitu:

### **a. Reduksi Data**

Setelah data primer dan sekunder terkumpul, langkah berikutnya adalah memilah data, membuat tema-tema, mengkategorikan, dan memfokuskan data sesuai bidangnya, sekaligus membuang data yang tidak relevan. Data kemudian

disusun secara sistematis dan dirangkum dalam satuan analisis.

Selanjutnya, data

diperiksa kembali dan dikelompokkan sesuai dengan masalah penelitian. Setelah direduksi, data yang sesuai dengan tujuan penelitian dideskripsikan dalam bentuk kalimat sehingga diperoleh gambaran menyeluruh mengenai masalah yang diteliti.

b. Penyajian Data

Penyajian data atau data *display* dilakukan setelah proses pengumpulan data yang saling terkait melalui wawancara, dokumentasi, dan pengamatan mendalam. Tujuannya adalah untuk memperkuat hasil reduksi data agar dapat diolah lebih lanjut dan akhirnya menghasilkan kesimpulan. Setelah data yang berupa catatan atau rekaman telah direduksi, data tersebut disajikan dalam bentuk deskripsi.

c. Menarik Kesimpulan

Langkah ketiga dalam pengolahan data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Setelah data terkumpul, data tersebut diolah secara kualitatif menggunakan pendekatan komparatif, kemudian dianalisis bersama data sekunder. Berdasarkan hasil analisis ini, penulis berusaha menggambarkan permasalahan secara rinci dengan menggunakan kata-kata yang

diteliti, sehingga dapat dihasilkan kesimpulan yang valid.

Setelah peneliti menyusun kesimpulan dari hasil penelitian, peneliti menelaah kembali data yang telah diperoleh dan meminta masukan dari berbagai pihak terkait data di lapangan. Kesimpulan yang dihasilkan bertujuan untuk menunjukkan kredibilitas dari asumsi awal yang telah ditetapkan oleh peneliti (N. Harahap, 2020).

## **I. Sistematika Pembahasan**

Agar pembahasan ini lebih terstruktur, maka susunan sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab rincian sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini diuraikan tentang Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Fokus Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, Sistematika Pembahasan.

### **BAB II Kajian Pustaka**

Kajian Pustaka mencakup teori yang berkaitan dengan *Competitive Advantage*, kriteria *Competitive Advantage* dilihat dari berbagai sisi, teori, Asuransi Syariah dan produk asuransi pendidikan.

### **BAB III Metode Penelitian**

Pada bab ini akan memuat tentang metode dan desain penelitian,

fokus, dan instrumen penelitian, pengumpulan data, teknik analisis data, gambaran umum PT. AJB Bumiputera Syariah dan PT. Asuransi Prudential Syariah Sejarah singkat dan perkembangan perusahaan, visi misi, jenis – jenis produk asuransi yang ditawarkan.

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan memaparkan tentang hasil penelitian dan pembahasan, yaitu tentang bentuk *Competitive Advantage* (keunggulan kompetitif) produk asuransi pendidikan dan strategi apa saja yang digunakan di kedua perusahaan tersebut, serta analisis data mengenai perbandingan keunggulan produk asuransi pendidikan.

#### **BAB V PENUTUP**

Bab ini merupakan bagian akhir dari skripsi ini yang terdiri dari kesimpulan pembahasan pada bab – bab sebelumnya dan disertai dengan saran.