

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), dimana penulis langsung terjun pada objek penelitian yaitu pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Adapun sifat penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu data penelitian yang berupa kata-kata, berupa wawancara, catatan lapangan, dokumen resmi. Setelah itu data dikumpulkan, diolah dan dijelaskan sesuai apa adanya.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang diambil dalam penelitian ini adalah Bank BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin, yaitu berlokasi di JL. Jend Ahmad Yani Km. 4 No. 385, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70235.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah individu yang dijadikan sumber informasi yang berkaitan dengan penelitian. Subjek penelitian ini adalah Assistant Unit Marketing dari Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah yang menjadi pokok perhatian dalam suatu penelitian atau sasaran atau tujuan utama penelitian. Adapun yang menjadi objek penelitian adalah Analisis SWOT Produk KPR BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

D. Data dan Sumber Data

1. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari hasil pertanyaan melalui wawancara mengenai produk KPR yang berada di Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah diolah sebelumnya dan itu diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan dan internet, seperti: buku, majalah, media tulis, laporan-laporan atau data lain dalam rutun waktu (*time series*).

2. Sumber data

Adapun sumber data adalah informan, yaitu orang-orang yang terlibat langsung dalam masalah yang diteliti, yaitu pihak Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1. Wawancara, yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada responden.¹ Wawancara juga merupakan cara untuk mengumpulkan data yang didapat dengan menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian.²
2. Studi Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data melalui arsip-arsip yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.³

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Dalam penelitian ini teknik pengelolaan data dan analisis data yang digunakan penulis adalah:

1. Teknik Pengolahan Data
 - a. Editing yaitu menyeleksi data tentang Analisis SWOT Produk Pembiayaan KPR dengan Akad Murabah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang diperoleh sehingga diketahui kelengkapannya.
 - b. Kategorisasi yaitu menyusun dan mengelompokkan data tentang Analisis SWOT Produk Pembiayaan KPR dengan Akad Murabah pada

¹ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), hlm. 39.

² Anwar Sanusi, *Metode Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 105.

³ Basrowi dan Sumandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008) hlm. 152

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berdasarkan rumusan masalah.

- c. Analisis deskriptif yaitu sebagai tahap terakhir yang paling penting karena disinilah letak paling signifikan dari permasalahan ini.

2. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga akan mudah dipahami dan hasil penelitiannya akan dapat diinformasikan kepada orang lain.

Setelah data selesai diolah, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data tersebut dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif.

Dalam penelitian ini menggunakan analisis *SWOT* yang mana evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.⁴ Bahwa analisis *SWOT* ini semata-mata sebagai sebuah analisa yang ditunjukkan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi, dan bukan analisa sembarang yang mampu memberikan jalan keluar bagi permasalahan yang dihadapi.

⁴ Philip Kotler dan Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, terjemahkan oleh Benjamin Molan, edisi 12 jilid 1 (Jakarta: PT Macana Jaya Cemerlang Indeks), hlm. 63.

Tabel 3.1: Matriks SWOT

Internal Eksternal	<i>STRENGTH-S</i> Daftar Kekuatan	<i>WEAKNESS-W</i> Daftar Kelemahan
<i>OPPURTUNITY-O</i> Daftar Peluang	STRATEGI S-O Gunakan Kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Atasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>THREATHS-T</i> Daftar Ancaman	STRATEGI S-T Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Freddy Randkuti, *SWOT Balanced Scorecard*.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam penyusunan matriks *SWOT* adalah:

- a. Tentukan faktor-faktor peluang eksternal perusahaan.
- b. Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal perusahaan.
- c. Tentukan faktor-faktor kekuatan internal perusahaan.
- d. Tentukan faktor-faktor kelemahan internal perusahaan.
- e. Sesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan S-O.
- f. Sesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan W-O.
- g. Sesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan S-T.

- h. Sesuaikan kelemahan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan W-T.

Setelah data selesai diolah, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data tersebut dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif.