

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field rearch*) yaitu dengan terjun langsung ke lapangan untuk menggali data mengenai startegi pencapaian target oleh *Sales Marketing* dalam pembiayaan mikro.

Sifat dari penelitian ini adalah studi deskriptif kualitatif dengan memaparkan hasil penelitian di lapangan.

Lokasi penelitian dilakukan di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi, yang beralamat di Jl. Sultan Adam No. 13A, Antasan Kecil Tim., Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pihak UHMS (*Unit Head Micro Syariah*) Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.

Objek penelitian ini adalah strategi dalam pencapaian target yang digunakan para AOM (*Account Officer Micro*) untuk peningkatan target, dan kendala yang dihadapi dalam memperoleh target dalam pembiayaan mikro.

C. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang digali dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti melalui sumbernya dengan melakukan penelitian ke objek yang diteliti. yakni penulis mewawancarai langsung UHMS (*Unit Head Micro Syariah*) BRI Syariah KCP Kayutangi untuk menggali data yang akan diteliti.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen. Data ini diperoleh dengan mempelajari buku SOP menjadi seorang AOM (*Account Officer Micro*) serta brosur mengenai produk pembiayaan mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Informan yaitu orang yang dapat memberikan informasi secara langsung berkaitan dengan penelitian ini yakni UHMS (*Unit Head Micro Syariah*).

- b. Dokumen yaitu bahan tertulis, yakni buku SOP menjadi seorang AOM (*Account Officer Micro Syariah*) dan brosur produk mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu:

1. *Interview* (wawancara), yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada informan penelitian ini, sehingga diperoleh data yakni: kendala dalam penerapan strategi pencapaian target, strategi yang digunakan AOM (*Account Officer Micro*) untuk meningkatkan pencapaian target pada produk pembiayaan mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.
2. Dokumentasi, adalah sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data atau informasi dengan membaca buku SOP menjadi seorang AOM (*Account Officer Micro*) dan brosur produk pembiayaan mikro.

E. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik pengolahan Data

Untuk mengolah data digunakan teknik berikut, yaitu:

- a. Editing, yaitu dengan penyeleksian secara selektif dan intensif terhadap data yang telah diperoleh tentang strategi yang digunakan oleh *sales marketing* agar meningkatkan pencapaian target dalam pembiayaan mikro dan melakukan penyempurnaan-penyempurnaan, sehingga data yang diperoleh valid.
- b. Kategorisasi, yaitu dengan melakukan penyusunan terhadap data yang diperoleh berdasarkan jenis dan permasalahannya, sehingga tersusun secara sistematis.
- c. Interpretasi, yaitu dengan menjelaskan data menguraikan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian.
- d. Concluding, atau kesimpulan adalah langkah terakhir dalam proses pengolahan data. Kesimpulan inilah yang nantinya akan menjadi sebuah data terkait dengan objek penelitian sendiri.

2. Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah. Dengan adanya analisis, data menjadi berarti dan berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dan data yang terkumpul akan disajikan dalam bentuk uraian-uraian secara deskriptif.

F. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini tersusun secara sistematis di tempuh tahapan-tahapan penulisan sebagai berikut:

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahap ini penulis mempelajari dengan seksama permasalahan yang akan diteliti dengan terjun langsung kelapangan, kemudian hasilnya dituangkan dalam sebuah proposal penelitian yang berjudul Strategi Pencapaian Target Oleh Sales Marketing dalam Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi. Untuk kesempurnaannya maka dikonsultasikan kepada Dosen Penasehat dan meminta persetujuannya untuk dimasukkan ke Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Setelah penetapan judul serta penetapan Dosen Pembimbing, maka dikonsultasikan kembali untuk diadakan revisi atau perbaikan seperlunya, lalu kemudian diseminarkan.

2. Tahapan Pengumpulan Data

Pada tahap ini penulis terlebih dahulu mengurus surat risetnya, kemudian melakukan penelitian lapangan dengan melakukan wawancara langsung kepada responden dan informan, sehingga diperoleh data yang diperlukan tentang strategi yang digunakan Sales Marketing untuk meningkatkan pencapaian target pada produk pembiayaan mikro. Untuk melakukan riset ini maka diperlukan waktu selama 2 (dua) bulan sesuai dengan surat perintah riset yang dikeluarkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

3. Tahapan pengolahan dan analisis data

Tahap ini penulis mengolah secara intensif terhadap data yang diperoleh berdasarkan teknik editing dan kategorisasi yang kesemuanya dituangkan dalam laporan hasil penelitian pada bab IV. Kemudian untuk memperoleh kesimpulan hukumnya, maka dilakukan analisis secara kualitatif berdasarkan prinsip ekonomi islam tentang perbankan syariah dan ditarik kesimpulannya.

4. Tahapan penyusunan akhir

Pada tahap ini penulis menyusun secara sistematis terhadap data yang telah diperoleh tentang strategi yang digunakan oleh Sales Marketing untuk meningkatkan pencapaian target dalam produk pembiayaan mikro berdasarkan sistematika penulisannya. Untuk kesempurnaanya, maka dikonsultasikan secara intensif kepada Dosen Pembimbing, sehingga dianggap sempurna dan menjadi sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi yang siap diujikan.