

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*), bertujuan untuk memperoleh secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan suatu unit sosial, misalnya masyarakat ataupun suatu lembaga. (Suryabrata, 2005, hal. 42) Penelitian ini dilakukan langsung ke lapangan untuk menggali dan meneliti data-data berkenaan dengan Strategi Pemasaran Produk Mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah kualitatif. Penelitian kualitatif adalah tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang disusun secara cermat dan sistematis mulai dari menghimpun data hingga menafsirkan dan melaporkan hasil penelitian. (Ibrahim, 2005, hal. 52)

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan data deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan lebih mengambil bentuk kata-kata atau gambar dari pada angka-angka, bertujuan melengkapi uraian dengan membuat deskriptif dan analisis

tentang Strategi Pemasaran Produk Mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah suatu tempat dimana penelitian itu dilakukan yaitu Pegadaian Syariah UPS Murjani jalan A. yani km 34,5 kelurahan kemuning, kecamatan banjarbaru utara.

C. Subjek Penelitian dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek Penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

2. Objek Penelitian

Sedangkan objek dari penelitian ini adalah semua data yang berhubungan adalah kekuatan kelemahan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh pegadaian Syariah ups Murjani Banjarbaru dalam memasarkan Produk Mulia.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian, yang didapat dengan mengumpulkan langsung dari informan melalui Teknik pengumpulan data berupa wawancara secara langsung.

b) Data Sekunder

Data-data pendukung yang telah dikumpulkan, data ini diperoleh dari buku ataupun media yang berkaitan dengan objek penelitian, data sekunder ini peneliti gunakan sebagai pelengkap dari data primer.

2. Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a) Informan adalah orang yang membantu untuk memberikan informasi tentang situasi dan latar penelitian, yang dimaksud informan dalam penelitian ini yaitu pimpinan cabang pegadaian syariah di PT. Pegadaian Syariah Murjani Banjarbaru .
- b) Dokumen yaitu berupa buku-buku pendukung, dan internet yang berkaitan dengan penelitian yang terdapat pada PT. Pegadaian Syariah Ups Murjani Banjarbaru yang berhubungan dengan data yang digali yaitu berupa buku yang mengenai Strategi Pemasaran Produk Mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Untuk mempermudah dalam mengumpulkan data dan untuk mendapatkan fakta kebenaran yang terjadi pada subjek atau objek penelitian, maka penulis menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi lisan yang dilakukan secara terstruktur oleh dua orang atau lebih, baik secara langsung maupun jarak jauh, untuk membahas dan menggali informasi tertentu guna mencapai tujuan tertentu pula. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini melalui karyawan PT. Pegadaian Syariah.
2. Dokumentasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data dengan cara dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang berkaitan dengan seluruh data yang diperlukan dalam penelitian. Dokumentasi dari asal kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti laporan keuangan perusahaan serta dokumen lain dalam perusahaan yang relevan dengan kepentingan penelitian. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah Data dari PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru. Berupa Buku-Buku Pendukung, Dan internet yang berkaitan dengan Strategi Pemasaran Produk Mulia Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Setelah data-data yang diperlukan sudah digali dan terkumpul, maka langkah selanjutnya mengolah data tersebut menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

- a) *Editing*, yaitu dengan mempelajari dan meneliti Kembali data-data yang telah terkumpul sehingga dapat diketahui kelengkapan maupun kekurangannya.
- b) Deskripsi, yaitu menguraikan data dan Menyusun Kembali data yang telah terhimpun dalam uraian yang sistematis.
- c) Interpretasi, yaitu memahami dan memberikan penafsiran serta penilaian dari hasil penelitian sehingga terlihat jelas makna seluruh data.

2. Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan, diolah dan dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *internal* dalam hal ini adalah kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Faktor *eksternal* yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*).

Matriks dapat menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategik.

MATRIKS SWOT

	Internal	STRENGTHS (S) • Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) • Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
Eksternal			
	OPPORTUNITIES (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	TREATHS (T) • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan:

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c) Strategi WO

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

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

G. Tahapan Penelitian

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

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahapan ini penulis melakukan penelitian pendahuluan yaitu mengamati dan mempelajari objek yang diteliti dan dituangkan dalam bentuk proposal yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru”

2. Tahapan Pengumpulan Data

Pada tahapan ini penulis langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data-data tentang penelitian dengan pola dan teknik yang ditetapkan dalam metode penelitian, yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3. Tahapan Pengolahan data dan Analisis Data

Pada tahap ini setelah data yang diperlukan selama riset sudah mencukupi, kemudian data tersebut diolah dengan Teknik pengolahan data

dengan pengeditan, kategorisasi, dan deskripsi. Setelah diolah, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan analisis SWOT.

4. Tahapan Penyusunan Akhir (penyempurnaan)

Pada tahapan ini penulis melaporkan hasil penelitian yang telah diolah dan dianalisis dengan konsultasi terlebih dahulu kepada dosen pembimbing satu dan dua. Selanjutnya disusun dalam bentuk Skripsi.