

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan penulis langsung meneliti ke lapangan untuk menggali dan memperoleh data yang berkenaan dengan masalah yang penulis teliti. Pendekatan penelitian dalam hal ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yaitu fakta-fakta yang ditemukan langsung dari lapangan. (Sarosa, 2012, p. 7)

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian adalah pemilihan tempat tertentu yang berhubungan secara langsung dengan kasus dan situasi masalah yang akan diteliti”.(Affifuddin, dan Saebani, 2009, p. 91). Lokasi dari penelitian ini yaitu PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang beralamat di Jalan A.Yani Km.4 No.385, kebun bunga, Kec. Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70235.

Alasan peneliti memiliki lokasi ini adalah karena berbagai alasan, diantaranya adalah sebagai berikut: lebih dekat dengan tempat tinggal, sangat dekat dengan kampus dan penelitian ini dilakukan pada karyawan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk mengetahui strategi apa yang digunakan pada produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

#### 1. Subjek Penelitian

Yang menjadi subjek penelitian ini adalah Bapak Muhammad Yunie dan Ibu Aisyah Najihah selaku karyawan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berperan memberikan informasi mengenai Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah.

#### 2. Objek Penelitian

“Objek penelitian yang saya teliti ini berhubungan dengan rumusan masalah pada bagian bab sebelumnya, yakni yang berkenaan dengan bagaimana manajemen strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah dan bagaimana prospek Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan Analisis SWOT”.

### **D. Teknik Pengumpulan Data**

“Teknik pengumpulan data merupakan langkah-langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian ini adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penulis tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan“ (Sugiyono, 2012, p. 40)

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencarian dan penemuan bukti-bukti. Dokumentasi ini merupakan teknik pengumpulan data yang berasal sumber

nonmanusia karena dapat memberikan latar belakang yang lebih luas mengenai pokok penelitian.(Affifuddin, dan Saebani, 2009, p. 141)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Wawancara, adalah teknik pengumpulan data melalui proses Tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai. (Fathoni, 2011, p. 105) Adapun wawancara yang peneliti lakukan ialah melakukan Tanya-jawab dengan orang-orang yang mengetahui mengenai permasalahan yang sedang diteliti.
2. Dokumentasi, teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden. (Fathoni, 2011, p. 112) Baik berupa sumber tertulis yang memberikan informasi bagi proses penelitian.

#### **E. Teknik Pengolahan Data**

Dalam proses pengolahan data, ada sejumlah langkah-langkah ilmiah yang perlu dilakukan untuk memudahkan proses pengolahan data, sebagai berikut:

- a. Editing, pemeriksaan kembali data hasil penelitian yang tercantum pada kuesioner untuk mengetahui kelengkapan dan kejelasan isi jawaban. (Fathoni, 2011, p. 112) Dalam hal ini penulis meneliti dan memeriksa kembali kelengkapan, kejelasan dan kesempurnaan data yang diperoleh dari lapangan, sehingga didapatkan data yang valid.

- b. Klasifikasi data, yaitu mengelompokkan data yang sudah terkumpul sesuai dengan kode yang telah dibuat.
- c. Deskripsi, yaitu menyajikan data dengan jelas berbentuk uraian dalam bentuk hasil penelitian.
- d. Teknik FDG (Focus Group Discscusion) yaitu sebuah bentuk penelitian kualitatif untuk sekelompok orang. Teknik FDG (Focus Group Discscusion) ini nantinya masing-masing peserta menilai bobot dan rating untuk masing-masing indicator (Rangkuti, 2015, p. 29). Adapun sekelompok orang dalam penelitian ini yaitu 2 karyawan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

## **F. Analisis Data**

Analisis data, yaitu upaya atau cara untuk mengolah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut bisa dipahami dan bermanfaat untuk solusi permasalahan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu dengan cara mengkaji secara mendalam hasil penelitian dan membahasnyamengacu pada landasan teoritis.

Dalam hal analisis data kualitatif, Bogdan menyatakan bahwa: *Data analysis is the process of systematically searching and arranging the interview transcripts, fieldnotes, and other materials that you accumulate to increase your own understanding of them and to enable you to present what you have discovered to others.* Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-

bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan semuanya dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2012, p. 334)

Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah Analisis SWOT. berikut penjelasan singkat mengenai Analisis SWOT:

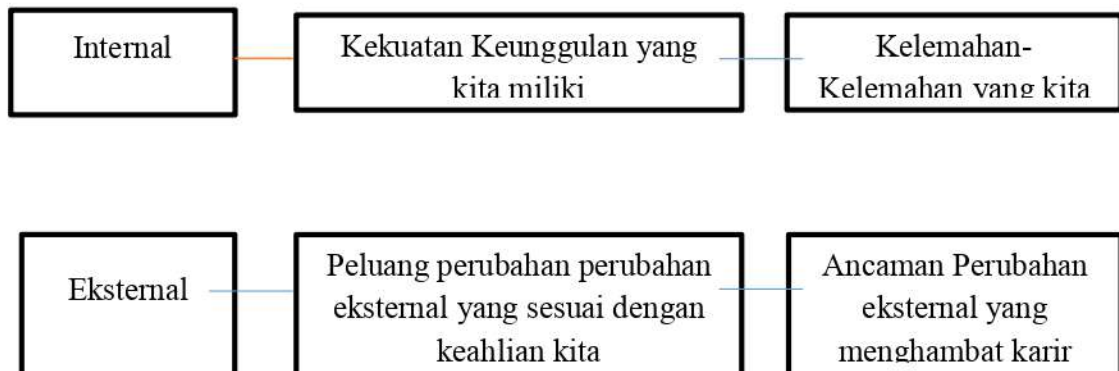
#### 1. Pengertian Analisis SWOT

SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) adalah salah satu strategi yang digunakan untuk menganalisis posisi perusahaan. Karena itu, SWOT merupakan alat analisis (*tool of analysis*) (Yunus, 2008, p. 271)

Melalui SWOT, kita akan mendapatkan gambaran yang jelas dan mudah mengenai kondisi internal kita (*strength* dan *weakness*/ kekuatan dan kelemahan) dari perusahaan kita. Selain itu melalui SWOT kita dapat melihat kondisi eksternal (*opportunity* dan *threat*/ peluang dan ancaman) yang berada di luar perusahaan.

Berdasarkan hasil Analisis SWOT tersebut, maka kekuatan kita dapat dioptimalkan, dengan demikian kelemahannya akan tertutupi. Atau mengurangi kelemahan kita, sehingga tidak mengganggu kekuatan yang dimiliki. Setelah itu, sejenak potensi tersebut digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengurangi ancaman pesaing kita (Yunus, 2008b, hlm: 271).

## 2. Model-Model Analisis SWOT



Gambar 3.1 Model-Model Analisis SWOT

Sumber: (Rangkuti, 2105, p.8)

Sebelum melakukan pilihan strategi, kita perlu mengetahui pengertian masing-masing kuadran dari hasil penggabungan, yaitu SO strategi, WO strategi, ST strategi dan WT strategi.

- Kuadran S-O strategi yang menggunakan seluruh kekuatan yang kita miliki untuk merebut peluang.
- Kuadran W-O strategi yang meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang yaitu artinya banyak peluang yang dapat diraih tetapi tidak ditunjang dengan kekuatan yang memadai (lebih banyak kelemahannya) sehingga kelemahan tersebut perlu diminimalisasi terlebih dahulu.
- Kuadran S-T strategi yang disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi.
- Kuadran W-T strategi yang disusun dengan meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman. (Rangkuti, 2015, p. 9)

a. Faktor Internal

“Faktor Internal adalah suatu unit bisnis yang memiliki keahlian tertentu agar dapat memanfaatkan peluang tersebut. Tiap-tiap unit bisnis harus meevaluasi kekuatan dan kelemahan secara periodik“ (Kotler, 2005, p. 115)

Unit bisnis tidak perlu memperbaiki setiap kelemahannya ataupun merasa senang dengan setiap kekuatannya. Unit bisnis harus membatasi diri pada peluang dimana unit bisnis tersebut memiliki kekuatan yang dibutuhkan dan unit bisnis harus mempertimbangkan untuk meraih peluang yang lebih baik walaupun unit bisnis tersebut telah mendapatkan suatu kekuatan (Kotler, 2005, p. 115)

b. Faktor Eksternal

Faktor external adalah suatu unit bisnis harus memantau kekuatan lingkungan makro yang menjadi penentu (lingkungan ekonomi, teknologi, politik, sosial dan budaya) dan pelaku lingkungan mikro utama (pelanggan dan pesaing) yang berdampak pada kemampuannya dalam memperoleh laba (Kotler, 2005, p. 114)

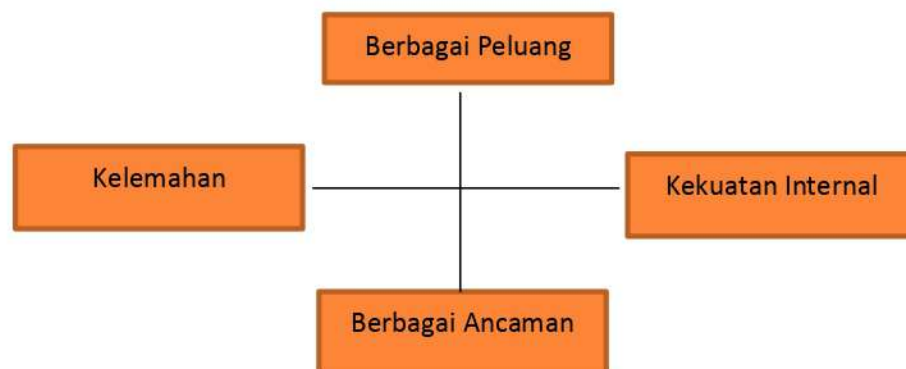
Unit bisnis tersebut harus membentuk sistem intelijen pemasaran untuk melacak tren dan perkembangan, sehingga manajemen perlu mengidentifikasi peluang dan ancaman yang terkait.

Tujuan utama pengamatan lingkungan (*environmental scanning*) adalah untuk melihat dengan jeli peluang dan ancaman yang terkait. Peluang adalah wilayah kebutuhan atau potensi minat pembeli dimana perusahaan dapat menggarap secara menguntungkan. Sedangkan ancaman adalah tantangan akibat

dari tren dan perkembangan yang akan mengakibatkan turunnya suatu laba(Kotler, 2005, p. 114)

### 3. Cara Membuat Analisis SWOT

“Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan dari kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua factor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threath*) dengan faktor internal yaitu kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*)” (Rangkuti, F, 1997, p. 20)



**Gambar 3.2 Analisis SWOT**



Keterangan:

a. Kuadran I, merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

b. Kuadran II, meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi produk/pasar.

c. Kuadran III, perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dipihak lain, ia menghadapi beberapa kelemahan internal. Kondisi ini meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

d. Kuadran IV, situasi yang tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. (Rangkuti, F, 1997, p. 21)

#### 4. Cara Perhitungan Bobot dan Rating Analisis SWOT

Cara perhitungan bobot untuk faktor internal dan external, diantaranya:

“Faktor internal yaitu terdiri atas kekuatan ditambah dengan kelemahan harus berjumlah 100% atau 1. Begitu juga dengan cara yang sama kita dapat melakukan perhitungan bobot untuk faktor external yaitu terdiri atas peluang ditambah dengan ancaman harus berjumlah 100% atau 1” (Rangkuti, 2015, p. 9)

s/d 5, diantaranya:

**Tabel 3.1 Nilai Bobot Tingkat Kepentingan**

<b>Bobot</b>	<b>Tingkat Kepentingan</b>
1	Sangat Tidak Penting
2	Tidak Penting
3	Cukup Penting
4	Penting
5	Sangat Penting

Sumber: (Rangkuti, 2015, p. 9)

Cara perhitungan *rating* adalah antisipasi terhadap perubahan yang akan terjadi di masa yang akan datang. Nilai *rating* dalam indikator kekuatan dimulai dari 1 s/d 4, diantaranya (Rangkuti, 2015, p. 9)

**Tabel 3.2 Nilai Rating berdasarkan Indikator Kekuatan**

<b>Rating</b>	<b>Indikator Kekuatan</b>
1	Lemah
2	Rata-rata
3	Kuat
4	Sangat Kuat

Sumber:(Rangkuti, 2015, p. 9)

Adapun, nilai *rating* dalam indikator kelemahan dimulai dari -1 s/d -4, diantaranya (Rangkuti, 2015, p. 9)

**Tabel 3.3 Nilai Rating berdasarkan Indikator Kelemahan**

<b>Rating</b>	<b>Indikator Kelemahan</b>
-1	Sangat kuat
-2	Kuat
-3	Rata-rata
-4	Lemah

Sumber: (Rangkuti, 2015, p. 9)

Contoh Perhitungan Bobot dan *Rating* untuk Faktor Internal (Rangkuti, 2015, p. 17)

**Tabel 3.4 Bobot dan Rating untuk Faktor Internal**

<b>No</b>	<b>Kekuatan</b>	<b>Bobot</b>	<b>Relatif</b>	<b>Rating</b>	<b>Score</b>
1	Indikator kekuatan 1	X	X	X	X
2	Indikator kekuatan 2	X	X	X	X
3	Indikator kekuatan 3	X	X	X	X
4	Indikator kekuatan 4	X	X	X	X
5	Indikator kekuatan 5	X	X	X	X
6	Indikator kekuatan 6	X	X	X	X
<b>Total</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>

No	Kelemahan	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Indikator kelemahan 1	X	X	X	X
2	Indikator kelemahan 2	X	X	X	X
3	Indikator kelemahan 3	X	X	X	X
4	Indikator kelemahan 4	X	X	X	X
5	Indikator kelemahan 5	X	X	X	X
6	Indikator kelemahan 6	X	X	X	X
<b>Total</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Total Bobot Internal Faktor</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>

Sumber: (Rangkuti, 2015, p. 17)

Contoh Perhitungan Bobot dan *Rating* untuk Faktor External

(Rangkuti, 2015, p. 17)

No	Kekuatan	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Indikator peluang 1	X	X	X	X
2	Indikator peluang 2	X	X	X	X
3	Indikator peluang 3	X	X	X	X
4	Indikator peluang 4	X	X	X	X
5	Indikator peluang 5	X	X	X	X
<b>Total</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>

No	Kekuatan	Bobot	Relatif	Rating	Score
1	Indikator ancaman 1	X	X	X	X
2	Indikator ancaman 2	X	X	X	X
3	Indikator ancaman 3	X	X	X	X
4	Indikator ancaman 4	X	X	X	X
5	Indikator ancaman 5	X	X	X	X
<b>Total</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Total Bobot Internal Faktor</b>		<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>

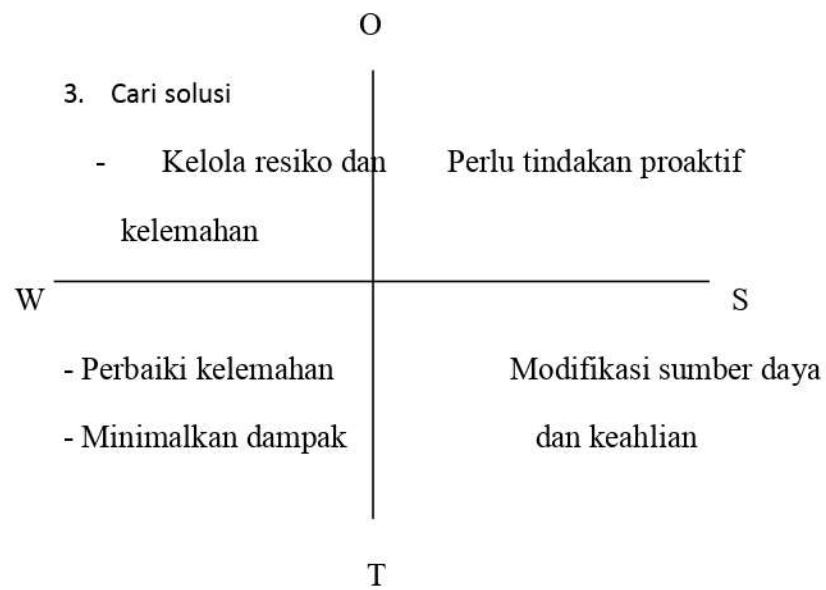
Sumber: (Rangkuti, 2015, p. 17)

Setelah bobot dan *rating* untuk faktor internal dan external tersebut dihitung, hasilnya kita masukkan ke dalam kuadran SWOT dengan cara (Rangkuti, 2015, p. 13)

Total nilai bobot x rating kekuatan + dengan total nilai bobot dan rating kelemahan = nilai kuadran sumbu X.

Total nilai bobot x rating peluang + dengan total nilai bobot dan rating ancaman = nilai kuadran sumbu Y.

Berikut merupakan pemilihan strategi dari masing-masing daerah kurva SWOT (Rangkuti, 2015, p. 13)



Gambar 3.3 Kurva SWOT

Sumber: Rangkuti (Rangkuti, 2015, p. 13)