

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian lapangan (*field research*) (Supardi, 2005, hal. 34), yaitu penelitian yang dengan langsung kelapangan untuk menggali dan meneliti data yang berkaitan dengan bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati (Rahmadi, 2011, hal. 14). Yang mana penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah KC Sungai Danau yang beralamat di Jl. Batulicin-Pelaihari, Sungai danau, Kec. Satui, Kabupaten Tanah Bumbu, Kalimantan Selatan 72275. Alasan penulis memilih lokasi ini karena Bank BNI Syariah KC Sungai Danau merupakan bank syariah satu-satunya yang

berada di kecamatan satui dan letaknya sangat strategis, yaitu berada disamping jalan raya utama dan tidak jauh dari lembaga pendidikan, kantor, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian sebagai individu, benda, atau organisme yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian (Rahmadi, 2011, hal. 61). Subjek penelitian yang diambil adalah dari SBM dan CS (*sub branch manager and costumer service*) di Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

Objek penelitian yaitu hal yang menjadi titik perhatian dari suatu penelitian, titik penelitian yang dimaksud merupakan suatu substansi maupun materi yang diteliti atau dipecahkan permasalahannya menggunakan teori-teori bersangkutan (Sumiati, 2015, hal. 61). Objek penelitiannya adalah strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

D. Data dan Sumber Data

Data merupakan bahan mentah yang perlu diolah sehingga menghasilkan informasi atau keterangan dengan menggunakan jenis data kualitatif yakni berupa gambaran atau kata-kata bukan angka-angka.

Data Primer merupakan yang diperoleh dari sumber-sumber primer atau sumber asli yang berdasarkan informasi atau data penelitian (Rahmadi, 2011, hal. 71). Yaitu data yang di dapat langsung dari karyawan-karyawan (*sub brance manager* dan *costumer service*) di Bank BNI Syariah KC Sungai Danau. Data yang dihimpun di dalam penelitian ini meliputi :

- a. Data tentang jumlah nasabah Tabungan Baitullah iB Hasannah mulai dari tahun 2017-2020.
- b. Strategi pemasaran pada produk Tabungan Baitullah iB Hasanah yang digunakan oleh Bank BNI Syariah KC Sungai Danau, yang meliputi 4P (*Produk, price, place, promotion*).
- c. Kendala yang terkait dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Tabungan Baitullah iB Hasanah.

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang bukan asli memuat informasi atau data penelitian (Rahmadi, 2011, hal. 71). Yaitu data yang diperoleh dari data lapangan berupa brosur Tabungan Baitulallah iB Hasanah, visi dan misi bank, struktur organisasi dan deskripsi tugas karyawan dan produk di Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

Sedangkan sumber data yang di dapat oleh penulis adalah melalui informan, berikut penjelasannya ;

Informan yakni seseorang yang bisa memberikan informasi secara langsung berkaitan dengan penelitian ini. Orang yang terlibat langsung dalam penelitian ini yaitu Bapak Mulyadi (*Sub Brance Manager*) dan Ibu Resty Septiana (*Costumer Service*) di Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

E. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara ialah teknik pengumpulan data melalui pengajuan sejumlah pertanyaan secara lisan kepada subjek yang diwawancarai (Rahmadi, 2011, hal. 75). Yang dilakukan penulis yaitu melakukan wawancara dengan narasumber yaitu karyawan (*Sub Branch Manager* dan *Costumer Service*) yang berkaitan dengan judul peneliti pada Bank BNI Syariah KC Sungai Danau. Disini peneliti menggunakan wawancara terstruktur.

F. Teknik Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

a. *Editing* (pemeriksaan data)

Editing merupakan tahap dimana peneliti mengedit atau melakukan pemeriksaan terhadap data yang sudah dikumpulkan. Pada tahapan ini pula, hasil jawaban dari responden yang janggal atau tidak lengkap bisa dikembalikan atau ditanyakan kembali (Rahmadi, 2011, hal. 90). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan proses *Editing* terhadap hasil wawancara dan dokumen terkait strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

b. *Classifying* (klasifikasi)

Classifying yaitu proses pengelompokkan semua data yang berasal dari hasil wawancara dan dokumentasi dengan subjek penelitian. Seluruh data yang didapat tersebut dibaca dan ditelaah secara mendalam, lalu digolongkan sesuai kebutuhan. Hal ini dilaksanakan agar data yang didapat jadi mudah dibaca dan dipahami. Serta memberikan informasi yang objektif yang diperlukan oleh peneliti, lalu data-data tersebut dipilih dalam bagian-bagian yang memiliki persamaan.

c. *Verifying* (verifikasi)

Verifying yaitu proses pemeriksaan data dan informasi yang didapat dari lapangan agar validitas data dapat diakui dan digunakan dalam penelitian.

d. *Concluding* (kesimpulan)

Concluding yaitu langkah terakhir dalam proses pengolahan data. Kesimpulan inilah yang nantinya akan menjadikan sebuah data terkait dengan objek penelitian sendiri.

2. Analisis Data

Analisis data yaitu mengelompokkan data dengan mempelajari data kemudian memilih data-data yang telah dikumpulkan untuk mencari data-data penting mana yang harus dipelajari.

Proses dimulai dengan mengamati seluruh sumber data, seperti hasil wawancara dan dokumentasi yang sudah ada. Setelah selesai mempelajari hasil data

yang sudah didapat, maka langkah selanjutnya memilih data, disusun secara teratur dan sistematis, kemudian tahap berikutnya atau terakhir melakukan perbandingan data penelitian dan data yang dilandasi dengan teori untuk mendapatkan jawaban dari rumusan masalah. Analisis yang dilakukan untuk menjelaskan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

G. Tahapan Penelitian

Agar penelitian ini dapat tersusun dengan benar, maka ditempuh 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 Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau"

2. Tahapan Pengumpulan Data

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

3. Tahap Pengolahan Data

Setelah data-data yang diperlukan sudah tergalikan dan terkumpul, maka selanjutnya mengolah data tersebut menggunakan teknik editing, yakni mengedit data yang dihasilkan dari wawancara dan dokumentasi, dan mengklarifikasi data-data tersebut yang kemudian data diperiksa, hingga akhirnya disimpulkan dan dideskripsikan.

4. Tahapan Analisis Data

Setelah data diolah langkah selanjutnya yaitu analisis data, dimana data yang diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi dibahas secara mendalam sehingga tergambar antara hubungan yang satu dengan yang lainnya.

5. Tahapan Penyusunan Akhir

Pada tahapan ini penulis melaporkan hasil penelitian yang telah diolah dan dianalisis dengan konsultasi terlebih dahulu kepada dosen pembimbing satu.