

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan turun langsung ke lapangan untuk menggali dan memperoleh data yang diinginkan secara objektif dan bisa dipertanggungjawabkan berkenaan dengan minat nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin terhadap tabungan Muamalat Dollar.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang sifatnya deskriptif-analitis. Pendekatan kualitatif adalah cara kerja penelitian yang menekankan pada aspek pendalaman data demi mendapatkan kualitas dari hasil suatu penelitian. Dengan kata lain, pendekatan kualitatif adalah suatu mekanisme kerja penelitian yang mengandalkan uraian deskriptif kata, atau kalimat, yang disusun secara cermat dan sistematis mulai dari menghimpun data hingga menafsirkan dan melaporkan hasil penelitian.¹

Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti di lokasi penelitian. Penulis menggunakan angket dalam penelitian ini maka data yang didapat akan penulis tuangkan dalam bentuk statistik deskriptif.

¹Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 52.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin lokasi penelitian ini berada di Jl. A. Yani KM. 5,2.

Alasan penulis memilih lokasi tersebut sebagai tempat penelitian karena data awal yang penulis dapatkan ada di PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah PT. Bank Muamalat kantor Cabang Banjarmasin yang berjumlah 100 orang.

Alasan penulis menentukan jumlah tersebut karena menurut Nasution dalam bukunya *Metode Research (Penelitian Ilmiah)* mengatakan bahwa 100 sampel sudah memadai untuk melakukan penelitian.

2. Objek penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah minat nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin terhadap Tabungan Muamalat Dollar.

Alasan penulis memilih minat sebagai objek penelitian karena dari data awal yang didapat oleh penulis tentang produk tabungan Dollar yang ada di beberapa bank syariah, produknya ada tapi seperti tidak ada, maksudnya adalah produk tabungan Dollar ini ada tetapi tidak banyak orang yang mengetahuinya karena kurangnya promosi. Padahal produk ini bagus untuk berinvestasi apalagi di saat

sekarang yaitu di akhir tahun 2015 sampai dengan tahun 2016 kurs Dollar yang terus naik.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah bahan keterangan tentang suatu objek penelitian yang diperoleh di lokasi penelitian.² Segala bentuk informasi, fakta dan realita yang terkait atau relevan dengan apa yang dikaji/diteliti. Data dalam konteks ini bisa berupa kata-kata, lambang, simbol ataupun situasi dan kondisi riil yang terkait dengan penelitian yang dilakukan.³ Sedangkan sumber data adalah subjek dari mana data tersebut diperoleh.⁴ Data yang digali dalam penelitian ini ada dua macam yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung melalui pembagian angket kepada nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin. Sumber data dari data primer yaitu Responden, responden adalah orang yang dapat merespon, memberikan informasi tentang data penelitian. Responden yang dimaksud penulis adalah nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang

²Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Public Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 129.

³Ibrahim, *Op., cit.* hlm. 67.

⁴Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), hlm. 54.

Banjarmasin.

b. Data Sekunder

Data yang dapat memberikan informasi tambahan atau informasi tambahan yang dapat memperkuat data pokok, baik berupa manusia atau benda (majalah, buku, koran dan website). Sumber data dari data sekunder yaitu Informan, informan dalam penelitian ini adalah pihak lain yang dapat memberikan keterangan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, yaitu *customer service* PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah langkah yang amat penting dalam penelitian, karena pengumpulan data merupakan proses untuk keperluan penelitian yang bersangkutan. Dalam penelitian ini dilakukan beberapa tahap mengumpulkan data, di antaranya dengan, wawancara dan angket.

1. Wawancara (*interview*) dilakukan pada *Customer Service* PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini.
2. Angket/kuesioner kepada responden yaitu memberikan pertanyaan tertulis dengan responden yang jawaban-jawabannya dicantumkan (angket tertutup) untuk memudahkan responden menjawab dengan cepat, dan juga

memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data terhadap seluruh angket yang telah terkumpul. Kuesioner atau angket tersebut digunakan untuk memperoleh data dari responden. Angket/kuesioner merupakan daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya untuk dijawab oleh responden terpilih,⁵ yaitu nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

F. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul seluruhnya, kemudian dilakukan pengolahan data melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Editing, yaitu meneliti dan mengecek kembali data yang diperoleh untuk dikoreksi dan disempurnakan.
2. Kategorisasi, yaitu mengelompokkan data-data yang diperoleh sesuai dengan jenisnya masing-masing agar mudah dipahami.
3. Tabulasi, yaitu dengan menyajikan secara ringkas data yang diperoleh ke dalam tabel agar mudah dipahami dan menganalisisnya. Teknik tabulasi ini digunakan untuk menghitung jumlah persentase yang diperoleh dari jawaban

⁵Puguh Suharso, *Metode Penelitian untuk Bisnis*, (Jakarta: PT. Indeks, 2009), hlm. 89

responden dalam angket. Sebelum melakukan tabulasi terlebih dahulu melakukan prosentasi dengan rumus sebagai berikut:⁶

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase yang diperoleh.

F = Jumlah jawaban pada masing-masing item.

N = Jumlah responden yang memberikan jawaban

4. Interpretasi, yaitu memberikan penjelasan dan penafsiran data yang ditemukan sehingga dapat lebih mudah dipahami dan dimengerti.

Kriteria interpretasi skor frekuensi adalah sebagai berikut:⁷

4,5 - 5 = Sangat Tinggi

3,5 - 4,4 = Tinggi

2,5 - 3,4 = Rendah

1,5 - 2,4 = Sangat rendah

G. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif

⁶Anas Sudijono, *Pengantar Statistika Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Grafindo Persada, 2000), hlm. 40.

⁷Yuliana, *Minat Developer Terhadap Pembiayaan Kontruksi Pada Bank Syariah di Banjarmasin*, (Banjarmasin: IAIN Antasari, 2015), hlm. 41.

dengan langkah-langkah sebagai berikut:⁸

1. Reduksi data

Merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian terhadap hal-hal pokok sesuai pokok penelitian.

2. Penyajian data

Merupakan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan informasi.

3. Menarik kesimpulan verifikasi

Merupakan penarikan kesimpulan, mencari pola, model, tema, hubungan, persamaan, dan hal-hal yang sering muncul untuk dibuat sebagai keputusan sementara, selanjutnya dilakukan pengecekan ke lapangan yang memungkinkan ditemukannya data baru mengenai permasalahan baru.

Penulis menggunakan angket dalam penelitian ini, maka untuk menganalisis data yang sudah terkumpul penulis menggunakan metode statistik-deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.⁹

⁸Ezmir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), hlm. 129-134.

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 206.

H. Instrumen Penelitian

Tabel 3.1. Kisi-Kisi Pedoman angket.

Variabel	Indikator	Pernyataan
Minat Nasabah PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin Terhadap Tabungan Muamalat Dollar	Hadiah ¹⁰	1. Produk Tabungan Muamalat Dollar mempunyai banyak hadiah yang ditawarkan.
	Pendapatan ¹¹	2. Minat menggunakan Produk Tabungan Muamalat Dollar karena pendapatan yang berlebih.
	Faktor Sosial	3. Minat produk Tabungan Muamalat Dollar karena dorongan dari keluarga/tetangga/teman.
	Pelayanan ¹²	4. Pelayanan yang cepat

¹⁰Menurut Akhla Karunia NIM C04210046 Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Islam Prodi Ekonomi Syariah Surabaya di dalam skripsinya, pada saat ini, hadiah tidak hanya digunakan untuk pemberian pribadi ataupun bonus untuk pekerja, namun kini hadiah banyak digunakan perusahaan khususnya perbankan sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk menarik minat nasabah. Karena dengan hadiah, nasabah dapat tertarik untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh perbankan. Adanya hadiah juga dapat membuat nasabah memindahkan tabungannya dari bank sebelumnya ke bank lain.

Secara umum, hadiah sangat disukai seluruh lapisan masyarakat. Tidak heran jika para tenaga pemasaran di perbankan juga menggunakan hadiah sebagai sarana dalam membantu memasarkan produk-produk perbankan. Hadiah menjadi hal yang ditunggu-tunggu oleh para konsumen. Hadiah merupakan bagian dari strategi pemasaran yang biasa dilakukan oleh suatu perusahaan atau perbankan untuk memelihara hubungan antara pihak perusahaan dengan konsumen agar para konsumen tidak berlari ke perusahaan atau bank lain. Hadiah dapat juga diberikan jika para konsumen sudah merasa jenuh terhadap produk milik produsen serta untuk menjaga loyalitas pelanggan. Hadiah yang diberikan pun beragam, bisa berupa uang tunai, barang elektronik dan souvenir. <http://digilib.uinsby.ac.id/1079/3/Bab%202.pdf> diakses Senin 16 Januari 2017, pukul 12.25 WITA

¹¹Pendapatan termasuk ke dalam status ekonomi seseorang, apabila status ekonomi membaik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya kalau status ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha yang kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka.

		dari karyawan/ti PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin. 5. Perlakuan yang ramah karyawan/ti PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin. 6. Karyawan/ti pada PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin berperan membantu calon nasabah memberikan pemahaman mengenai produk.
	Promosi ¹³	7. Promosi/iklan yang luas tentang produk Tabungan Muamalat Dollar dari PT. Bank Muamalat.

¹²Pelayanan merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan. Pelayanan adalah aktivitas atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak, yang tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun. Keberhasilan perusahaan dalam memberikan layanan yang bermutu kepada para pelanggannya, pencapaian pangsa pasar yang tinggi, serta peningkatan profit perusahaan tersebut sangat ditentukan oleh pendekatan yang digunakan.

¹³Promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran, dan sering dikatakan sebagai “proses berlanjut”. Ini disebabkan karena promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan. Jadi, promosi adalah komunikasi dari para pemasar yang menginformasikan, membujuk dan meningkatkan para calon pembeli dalam suatu rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya. <http://irwanroyansyah.blogspot.co.id/2009/06/strategi-promosi-produk-bank.html> diakses Senin 16 Januari 2017, pukul 12.50 WITA.

I. Prosedur Penelitian

Dalam tahap ini ada beberapa prosedur yang dilalui, yaitu:

- a. Mengadakan penelitian pendahuluan terhadap objek masalah untuk mendapatkan gambaran umum pada tanggal 20 Januari 2015 sampai dengan 13 Maret 2015 dan selanjutnya membuat proposal untuk diajukan ke pihak Fakultas untuk mendapat persetujuan pada tanggal 02 Februari 2016.
- b. Pengumpulan data lapangan dengan menggunakan metode yang telah dipilih sebelumnya.
- c. Pengolahan dan penganalisaan yang telah terkumpul di lapangan sesuai dengan teknik yang telah ditentukan.
- d. Konsultasi dengan dosen pembimbing dan asisten pembimbing dalam rangka pembenahan dan penyempurnaan.
- e. Penyusunan dan penggandaan naskah akhir dalam bentuk skripsi untuk selanjutnya dimunaqasyahkan di hadapan tim penguji skripsi.