

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah *field research* (penelitian lapangan).¹ Yaitu penulis melakukan penelitian ke lapangan untuk menggali dan meneliti data mengenai strategi pemasaran multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dengan akad ijarah multijasa di BNI KCS Banjarmasin.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, menurut Lexy J. Moloeng yang dikutip dari pendapat Bogdam dan Taylor yang mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau pelaku yang diamati. Sehingga dalam penelitian kualitatif ini adalah penelitian mengenai strategi pemasaran multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dengan akad ijarah multijasa di BNI KCS Banjarmasin dengan menggunakan bauran pemasaran 4P (marketing mix) serta kendala-kendala yang dihadapi dalam strategi pemasaran tersebut.

¹Supardi, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta:UUI Press, 2005), hlm.34.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin Jl. Jend. Ahmad Yani Km. 4,5 No. 385 Kota Banjarmasin, Kelurahan 70235. Pemilihan lokasi penelitian tersebut didasari pertimbangan karena di BNI KCS Banjarmasin berdasarkan observasi awal ternyata belum ada yang menggunakan pembiayaan tersebut hal itu membuat penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang strategi pemasaran yang di terapkan oleh BNI KCS Banjarmasin.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti. Berdasarkan penelitian di atas subjek dari penelitian ini adalah *sales assitent* (Agus Purwanto, S. ST) dari Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin .

2. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah sasaran atau tujuan utama dalam penelitian ini yaitu strategi pemasaran produk Multiguna iB Hasanah dengan akad ijarah multijasa pada pembiayaan pendidikan di BNI KCS Banjarmasin, dan faktor-faktor kendala yang dialami BNI KCS Banjarmasin dalam memasarkan produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang digali dalam penelitian ini adalah:

Deskripsi tentang BNI KCS Banjarmasin

- a. Strategi BNI KCS Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah, yaitu dengan terjun langsung ke instansi- instansi terkait yang berpotensi, Menawarkan produk langsung kepada nasabah pembiayaan lain, Melakukan pengiklanan dengan penyediaan brosur, Membuka stand di tempat- tempat ramai atau pusat perbelanjaan.
- b. Faktor yang menjadi kendala oleh BNI KCS Banjarmasin, seperti sulitnya mencari momen melakukan promosi di instansi- instansi terkait, kendala sulitnya menentukan nominal pembiayaan pendidikan , kurangnya pemahaman masyarakat, terbatasnya jaringan kantor syariah, kehadiran Bank syariah dan lembaga keuangan lain.

2. Sumber Data

Yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah informan, yaitu *sales assistant* (Agus Purwanto, S. ST) yang dapat memberikan informasi terkait strategi pemasaran yang diterapkan BNI KCS Banjarmasin dalam memasarkan produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dan faktor yang menjadi kendala dalam penerapannya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara, yaitu merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh secara langsung dengan cara memberikan pertanyaan lisan kepada responden dan informan. Pengertian wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) sebagai pengaju/pemberi pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) sebagai pemberi jawaban atas pertanyaan itu.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis SWOT

1. Teknik pengolahan data

Untuk pengolahan data digunakan teknik berikut, yaitu :

- a. Editing, yaitu dengan penyeleksian secara selektif dan intensif terhadap data tentang strategi pemasaran multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan di BNI KCS Banjarmasin dan melakukan penyempurnaan- penyempurnaan, sehingga diperoleh data yang valid.
- b. Deskripsi, yaitu penggambaran melalui kata- kata secara jelas dan terperinci, serta menguraikan data dan menyusun kembali data yang telah terhimpun dalam uraian yang sistematis

Data yang telah dikumpulkan, diolah dan dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *internal* dalam penelitian ini kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) serta faktor *eksternal* yaitu peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) .

2. Analisis SWOT

Internal Eksternal	STRENGTH-S Daftar Kekuatan	WEAKNESSES-W Daftar Kelemahan	
	OPPORTUNITY-O Daftar Peluang	STRATEGI S-O Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Atasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
	THREATS-T Daftar Ancaman	STRATEGI S-T Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

2

F. Tahapan Penelitian

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

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahap ini penulis mempelajari dengan seksama permasalahan yang akan diteliti dengan terjun langsung ke lapangan, kemudian hasilnya dituangkan dalam sebuah proposal penelitian yang berjudul mekanisme multijasa iB hasanah pada pembiayaan pendidikan di BNI KCS Banjarmasin. Untuk

² Freddy Rangkuti, Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 83.

kesempurnaannya kemudian dikonsultasikan kepada dosen penasehat dan meminta persetujuannya untuk dimasukkan ke Biro skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Setelah penetapan judul serta penetapan dosen pembimbing, maka dikonsultasikan kembali untuk diadakan perbaikan seperlunya, lalu kemudian diseminarkan pada hari Rabu, 12 April 2017.

2. Tahapan Pengumpulan Data

Tahap ini penulis mengurus surat risetnya, kemudian melakukan penelitian lapangan dengan wawancara langsung dengan informan, dan penulis menemukan ternyata belum ada nasabah yang melakukan pembiayaan pendidikan dan produknya telah diperbaharui dari multijasa iB hasanah menjadi multiguna iB hasanah. Lalu penulis melakukan konsultasi dengan dosen pembimbing dan mendapatkan solusi untuk melakukan perubahan judul menjadi Strategi Pemasaran Multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dengan akad ijarah multijasa di BNI KCS Banjarmasin. Dan disetujui lalu mengurus surat riset kembali selama 1 (satu) bulan dan dikeluarkan oleh Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada tanggal 18 Agustus s/d 18 September 2017

3. Tahapan Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahap ini data diolah secara intensif terhadap data yang diperoleh berdasarkan teknik editing dan deskriptif yang kesemuanya dituangkan dalam laporan hasil penelitian di bab IV.

Kemudian untuk memperoleh kesimpulan hukumnya, maka dilakukan analisis secara kualitatif berdasarkan prinsip ekonomi Islam tentang perbankan syariah dan ditarik kesimpulannya . tahap ini dimulai dari tanggal 19 September 2017.

4. tahapan penyusunan

Pada tahap ini penulis menyusun secara sistematis terhadap data yang telah diperoleh tentang strategi yang digunakan BNI KCS Banjaramasin dalam memasarkan produk pembiayaan multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan. Untuk kesempurnaanya, maka dikonsultasikan secara intensif kepada Dosen Pembimbing, hingga dianggap sempurna dan menjadi sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi yang siap dimunaqasahkan.