

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi yang dipilih adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syaria'ah Bumi Rinjani Kota Batu khususnya kepala bagian pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syaria'ah Bumi Rinjani Kota Batu. Alasan pemilihan lokasi ini karena peneliti ingin mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syaria'ah Bumi Rinjani Kota Batu.

3.2 Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, dengan cara menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikan data (Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, 2007:44).

3.3 Fokus Penelitian

Dalam pandangan penelitian kualitatif, gejala itu bersifat holistik (menyeluruh, tidak dapat dipisah-pisahkan), sehingga peneliti tidak akan menetapkan penelitiannya hanya berdasarkan variabel penelitian, tetapi keseluruhan situasi sosial yang diteliti meliputi aspek produk, harga, dan promosi. yang berinteraksi secara sinergis (Sugiyono, 2008:207).

Maka, dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan penelitiannya pada masalah yang ada hubungannya dengan strategi pemasaran produk Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu dalam meningkatkan jumlah nasabah, sebagaimana yang diuraikan dalam kajian teori di atas yang sekaligus merupakan landasan teori dalam penelitian ini.

3.4 Obyek dan Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini yang dijadikan obyek oleh peneliti adalah orang-orang yang berkompeten langsung di Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu. Diantaranya:

- a. Manajer Pemasaran
- b. Staf Pemasaran
- c. Nasabah

3.5 Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang diperlukan untuk membantu memecahkan masalah terdiri dari 2 data yaitu:

a. Data Primer

Pada penelitian ini, data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti yakni melalui wawancara dengan direktur Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu, kepala bagian marketing dan nasabah.

b. Data Skunder

Merupakan data yang diperoleh dari sumber lain dalam bentuk laporan atau publikasi. Data ini diambil dari studi kepustakaan atau media lain yang berbentuk buku-buku, internet dan lain sebagainya yang ada hubungannya dengan objek penelitian ini. Data sekunder ini diperlukan sebagai tambahan data yang bersifat teoritis.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menggunakan beberapa cara yaitu:

a. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan angket. Kalau wawancara dan angket selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain (Iskandar Indranata, 2008:125). Oleh karena itu observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai dari obyek penelitian yakni Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu.

b. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses untuk memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. Inti dari metode wawancara ini bahwa

disetiap penggunaan metode ini selalu ada beberapa pewawancara, responden, materi wawancara, dan pedoman wawancara (tidak mesti harus ada) (Iskandar Indranata, 2008:119). Dalam hal ini yang menjadi obyek wawancara adalah Manajer Pemasaran, Staf Pemasaran, Nasabah Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu, Kepala bagian marketing dan nasabah

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian. Dokumen yang diteliti dapat berupa berbagai macam, tidak hanya dokumen resmi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Iskandar Indranata, 2008:134).

Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data-data yang berupa diktat, catatan, arsip, dan sebagainya yang berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan tentang sejarah berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu, susunan kepengurusan, program kegiatan dan produk-produk yang dipasarkan Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian terpenting dalam metode ilmiah, karena analisis data digunakan untuk memecahkan masalah penelitian. Data mentah yang telah dikumpulkan peneliti tidak berguna jika tidak dianalisis, sehingga data yang dikumpulkan perlu ditipologikan ke dalam kelompok-kelompok, serta disaring sedemikian rupa untuk menjawab masalah. Dalam penelitian ini peneliti

menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan permasalahan peristiwa baik melalui responden ataupun sumber data lain (yang terkait dengan Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu).

Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan dua permasalahan pokok yang penulis angkat dengan cara:

1. Mendeskripsikan strategi pemasaran produk Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk yang telah di pasarkan dengan mengungkapkan;
 - a. Strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu.
 - b. Mengukur rata-rata tingkat jumlah nasabah tiap tahunnya yang diperoleh Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu sepanjang lima tahun terakhir.
2. Mendeskripsikan dan mengklarifikasi tentang penerapan teori pemasaran yang meliputi 7P (*Product Price Place Promotion*). Dari teori pemasaran tersebut yang lebih ditekankan oleh peneliti adalah permasalahan yang berkaitan dengan penjualan produk, harga dan promosi Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu terhadap jumlah nasabah yang diperoleh.