

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mencari pemahaman dan makna dari suatu kejadian, masalah, atau aktivitas manusia, baik yang secara langsung terlibat maupun tidak terlibat dalam hal yang diteliti. Peneliti tidak langsung menggabungkan data, melainkan mengolahnya secara bertahap, lalu menyimpulkan makna dari proses yang berlangsung dari awal hingga akhir penelitian secara naratif.<sup>1</sup>

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif yang lebih mendalam, menyajikan data secara deskriptif tentang strategi *personal selling* dalam upaya meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *wadiah* di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri.

#### **B. Kehadiran Peneliti**

Kehadiran atau partisipasi peneliti dalam penelitian ini sangat penting untuk memperoleh data secara maksimal. Peneliti perlu memahami para responden, baik secara pribadi maupun dalam konteks penelitian, agar bisa membangun hubungan yang baik dan mendapatkan data yang akurat serta sesuai dengan kebutuhan penelitian.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> M Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014), 27.

<sup>2</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D* (Bandung: PTAlfabeta, 2015), 36.

### C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di lokasi yang dipilih untuk mendapatkan informasi yang diperlukan. Lokasi penelitian adalah KSPPS BMT Peta Cabang Kediri, yang beralamat di Jl. Moch. Yusuf II, Dusun Plongko, Desa Pare, Kecamatan Pare, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur.

### D. Sumber Data

#### 1. Sumber Data Primer

Sumber data utama (primer), ialah sumber bahan yang diperoleh peneliti melalui tanya jawab dan penelitian berupa perkataan dan perbuatan. Karakteristik sumber informasi primer adalah informasi yang dapat diperoleh langsung dari sumber primer.<sup>3</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh peneliti melalui wawancara langsung dari Kepala Cabang, Sekertaris, Bendahara, Staff *Marketing* dan 5 (lima) nasabah di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri, khususnya terkait strategi *personal selling* untuk meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *wadiah*.

#### 2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung data primer dan dikumpulkan dari berbagai sumber yang sudah ada, seperti buku, jurnal, laporan, arsip, dan sumber informasi lainnya.<sup>4</sup>

### E. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, data dikumpulkan menggunakan metode sebagai berikut:<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 26.

<sup>4</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Surabaya: CV Budi Utama, 2018), 90.

## 1. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah kegiatan mengamati secara langsung dan sistematis unsur-unsur yang terlibat dalam objek penelitian. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk mengumpulkan data tentang bagaimana strategi *personal selling* diterapkan di KSPPS BMT Peta Cabang Kabupaten Kediri guna bisa meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *wadiah*.

## 2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan berbincang secara langsung, baik tatap muka maupun melalui media lainnya, antara peneliti dan narasumber. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan:

- a. Adzkar Romadhoni selaku manager cabang di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri
- b. Mufidatul Faiqoh selaku *teller* atau kasir di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri
- c. Ahmad Subkhy Ismail selaku tim pemasaran di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri
- d. Rico Ahmad Ikhfani selaku tim pemasaran di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri

Wawancara ini untuk mendapatkan informasi tentang strategi *personal selling* yang digunakan oleh KSPPS BMT Peta Kediri.

---

<sup>5</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), 28.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode tambahan yang melengkapi observasi dan wawancara. Data dikumpulkan dari berbagai catatan, laporan, dan dokumen terkait yang sudah ada untuk mendukung informasi yang diperoleh melalui observasi dan wawancara.

## **F. Pengecekan Keabsahan Data**

Beberapa langkah untuk memeriksa keabsahan data meliputi sebagai berikut:<sup>6</sup>

### 1. Analisis Teliti

Menganalisis data dengan cermat, terutama data terkait strategi personal selling yang sudah ada. Proses ini membantu peneliti menyusun saran dan rekomendasi yang relevan untuk meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *wadiah* di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri.

### 2. Perpanjangan Pengamatan

Tujuan dari langkah ini adalah untuk menguji kebenaran informasi yang diperoleh dan mengurangi kemungkinan kesalahan. Dengan memperpanjang waktu pengamatan, peneliti dapat memastikan data yang dikumpulkan lebih akurat dan konsisten.

### 3. Triangulasi

Triangulasi data adalah cara yang digunakan dalam penelitian untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan benar dan bisa dipercaya. Caranya adalah dengan membandingkan informasi dari berbagai sumber dan

---

<sup>6</sup> Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 63.

metode yang berbeda.<sup>7</sup> Agar data yang dikumpulkan dalam penelitian ini benar-benar bisa dipercaya dan menggambarkan keadaan yang sesungguhnya di lapangan, peneliti menggunakan metode triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah cara membandingkan informasi yang diperoleh dari beberapa narasumber atau pihak yang berbeda, dengan tujuan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan tidak bersifat sepihak dan telah diuji kebenarannya dari berbagai sudut pandang.

Dalam penelitian mengenai strategi personal selling untuk meningkatkan jumlah anggota baru pada produk Tabungan Wadiah di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri ini, peneliti mewawancarai berbagai pihak yang terlibat secara langsung dalam proses pemasaran dan perekrutan anggota baru. Mereka di antaranya adalah manajer cabang, marketing officer atau staf personal selling, serta anggota baru yang sudah bergabung melalui pendekatan personal selling. Dengan mendengarkan pendapat dari semua pihak tersebut, peneliti bisa mendapatkan gambaran yang lebih menyeluruh dan objektif mengenai strategi yang digunakan.

Selain wawancara, peneliti dalam penelitian ini juga melakukan dan melaksanakan observasi langsung, yaitu dengan melihat bagaimana proses pendekatan secara personal dilakukan oleh staf kepada calon anggota. Observasi ini dilakukan di beberapa lokasi, seperti kantor BMT Peta, tempat tinggal calon anggota, serta pada kegiatan promosi lapangan. Peneliti mencatat bagaimana komunikasi dilakukan, respon dari calon anggota, dan

---

<sup>7</sup> Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif*, 92.

bagaimana cara staf menjelaskan manfaat produk Tabungan Wadiah secara persuasif.

Peneliti juga mengumpulkan data dari dokumen-dokumen pendukung, seperti brosur promosi, data pertumbuhan anggota baru, laporan bulanan keanggotaan, serta rekap kegiatan promosi lapangan. Berbagai dokumen-dokumen ini digunakan untuk mengecek kesesuaian antara informasi yang dikatakan oleh para narasumber dengan bukti administratif yang tersedia di lembaga.

Dengan menggabungkan ketiga teknik tersebut wawancara, observasi, dan dokumentasi, peneliti dapat melakukan perbandingan data dari berbagai sumber, sehingga bisa memperkuat keakuratan dan keandalan temuan penelitian. Misalnya, jika informasi dari pihak manajer menyebutkan bahwa personal selling sangat efektif menarik minat calon anggota, maka informasi itu akan dikonfirmasi melalui wawancara dengan anggota baru dan ditelusuri datanya melalui laporan pertumbuhan jumlah anggota yang tercatat dalam dokumen resmi.

Melalui proses triangulasi sumber ini, penelitian menjadi lebih kuat dan tidak hanya bergantung pada satu sudut pandang saja. Hasilnya pun bisa dipertanggungjawabkan karena telah diuji melalui berbagai cara dan dari berbagai pihak. Pendekatan ini sangat penting dalam studi seperti ini karena strategi pemasaran personal sangat bergantung pada hubungan antarmanusia yang bersifat subjektif, sehingga perlu diuji dari berbagai sisi untuk mendapatkan pemahaman yang lebih utuh.

## G. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, analisis data dilakukan melalui langkah sebagai berikut:<sup>8</sup>

### 1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses menyederhanakan dan mengorganisir data yang telah dikumpulkan. Data yang mungkin tersebar atau tidak terstruktur diolah dengan merangkum, memilih informasi penting, dan menekankan aspek-aspek utama. Data tersebut kemudian disusun berdasarkan konsep, tema, atau kelompok tertentu untuk memberikan gambaran yang jelas tentang hasil pengamatan. Proses ini memudahkan peneliti dalam mengakses kembali informasi tambahan jika diperlukan.

### 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, peneliti menyusunnya dalam bentuk yang lebih terstruktur, seperti matriks, sehingga memudahkan untuk melihat hubungan antar data. Penyajian ini membantu peneliti dalam mengidentifikasi pola atau tren yang muncul dalam strategi personal selling untuk meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *wadiah* di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri.

### 3. Penyimpulan dan Verifikasi

Langkah terakhir adalah menarik kesimpulan dari data yang telah dianalisis. Setelah data disusun dan ditampilkan dengan jelas, peneliti membuat kesimpulan sementara. Meskipun pada awalnya kesimpulan ini

---

<sup>8</sup> Sigit Hermawan dan Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif* (Malang: Media Nusa Creative, 2016), 26.

mungkin masih kurang jelas, seiring proses analisis, kesimpulan akan menjadi lebih kuat dan didukung oleh data yang ada. Verifikasi dilakukan untuk memastikan bahwa kesimpulan tersebut valid, termasuk melalui triangulasi sumber data, diskusi dengan rekan, dan pengecekan ulang oleh pihak lain.

## **H. Tahap-Tahap Penelitian**

### **1. Tahap Persiapan**

Peneliti memulai dengan observasi awal, menentukan fokus penelitian, memilih metode dan desain penelitian yang tepat, serta menghubungi pihak KSPPS BMT Peta Cabang Kediri untuk mempersiapkan segala hal yang dibutuhkan untuk penelitian.

### **2. Tahap Pelaksanaan di Lapangan**

Pada tahap ini, peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data yang relevan dengan fokus penelitian, yaitu strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota baru pada produk tabungan *mudharabah* di KSPPS BMT Peta Cabang Kediri. Selama proses ini, peneliti juga melakukan analisis data secara bertahap dan mencocokkan temuan di lapangan dengan teori yang ada.

### **3. Tahap Pasca Lapangan**

Setelah data terkumpul, peneliti melakukan analisis mendalam terhadap data yang diperoleh, kemudian menyusun laporan penelitian yang mencakup semua temuan dan analisis yang telah dilakukan.