

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Alasan Penelitian Pendekatan Kualitatif

Alasan pemilihan pendekatan secara kualitatif karena dalam penelitian kualitatif mengarahkan kegiatannya secara dekat pada masalah kekinian, subjek yang diteliti adalah subjek masa kini bukan subjek masa lampau seperti kebanyakan penelitian historis (Yin, 1987). Penelitian kualitatif melibatkan kegiatan ontologis. Data yang dikumpulkan terutama berupa kata-kata, kalimat atau gambar yang memiliki arti lebih daripada sekedar angka atau frekuensi. Peneliti menekankan catatan yang menggambarkan situasi sebenarnya guna mendukung penyajian data. Jadi dalam mencari pemahaman, penelitian kualitatif cenderung tidak memotong halaman ceritera dan data lain dengan simbol-simbol angka. (Sutopo, 2002)

3.2 Objek Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilaksanakan di perum Pegadaian Syariah cabang Mlati Yogyakarta Jl. Magelang No. 197 Yogyakarta. Sedangkan responden dari penelitian ini ada dua yaitu, (1) kepala Pegadaian Syariah Cabang Mlati dan (2) nasabah Pegadaian Syariah Mlati. Di Perum Pegadaian Syariah Mlati ini penulis akan meneliti tentang aktifitas pelaksanaan gadai emas menggunakan akad *rahn*. Sehingga penulis dapat mengetahui kelemahan, kekuatan, peluang dan tantangan yang dihadapi

oleh perum Pegadaian Syariah Mlati dalam proses gadai emas dengan akad *rahn*.

3.3 Instrumen Penelitian

Instrumen di dalam penelitian kualitatif bukanlah suatu definisi operasional atau lainnya, melainkan manusianya (penelitinya), yang merupakan perabot terlatih dan sensitif yang mampu menjanging elemen-elemen yang menonjol dan mentargetkan kelengkapannya. Instrumen tersebut menjadi lebih disempurnakan dan akan semakin memahami di dalam proses pelaksanaan penelitian. (Sutopo, 2002).

Dalam hal ini peran peneliti dalam penelitian kualitatif ini adalah :

1. Penulis sebagai perencana dalam penelitian ini, yaitu sebagai penentu judul apa yang akan diambil, apa saja yang akan diteliti, bagaimana penelitian itu akan dilaksanakan, data apa saja yang nantinya akan dibutuhkan dalam penelitian ini.
2. Penulis sebagai pengumpul data, dimana penulis mengumpulkan segala data yang diperlukan dalam penelitian ini, baik data primer maupun sekunder .
3. Penulis sebagai penafsir data. Dari data yang dikumpulkan oleh penulis akan menganalisis serta menyimpulkan hasil dari penelitiannya
4. Penulis juga sebagai pelapor dari penelitiannya

3.4 Data

Penelitian ini terbagi menjadi tiga kelompok data yaitu:

1. Wawancara

Dalam metode wawancara ini peneliti melakukan wawancara dengan narasumber guna memperoleh fakta atau data langsung, dengan responden baik melalui pertemuan tatap muka secara langsung maupun melalui media komunikasi lain seperti handphone. Dalam wawancara ini kedua belah pihak yang berinteraksi, yang melakukan wawancara disebut pewawancara yang menjawab pertanyaan disebut responden (Supardi, 2005).

Data yang didapat dari hasil wawancara yang dilakukan terhadap Kepala Pegadaian Syariah cabang Mlati.

2. Dokumen

Peneliti akan mengumpulkan semua dokumen dan arsip yang berhubungan dengan kegiatan yang berhubungan langsung atau tidak langsung dengan kegiatan pemasaran yang ada di tempat penelitian. Bila dokumen itu adalah berupa catatan yang resmi berasal dari pegadaian tersebut, maka cenderung disebut arsip. Keduanya dapat dinyatakan sebagai rekaman atau suatu yang berkaitan dengan peristiwa tertentu, dan dapat dimanfaatkan sebagai sumber data dalam sebuah penelitian. Dalam mengkaji dokumen, peneliti sebaiknya tidak hanya mencatat apa yang ditulis, tetapi juga berusaha menggali dan menangkap makna yang tersirat dari dokumen tersebut (Sutopo, 2002)

Penulis akan mengambil data dokumen dari Pegadaian Syariah Mlati seperti profil dari Pegadaian Syariah Mlati, struktur organisasi Pegadaian Syariah Mlati, data jumlah nasabah dan data lain yang diperlukan oleh penulis guna menyelesaikan tesis ini.

3. Kuesioner

Kuisisioner merupakan daftar pertanyaan bagi pengumpulan data dalam penelitian. Teknik pengumpulan datanya atau cara mengajukan pertanyaan tersebut kepada informan, bisa dilakukan secara lisan atau tertulis. Dalam pelaksanaan secara lisan peneliti akan menanyakan kepada responden pertanyaan sesuai dengan pertanyaan yang ada di kuisisioner, dan kemudian jawaban dari responden akan dicatat oleh pengumpul data dalam kuisisioner tersebut sesuai dengan pilihan jawaban yang tersedia. Cara ini sering dilakukan terutama bila pengumpul data menghadapi informan yang tidak bisa baca tulis. Kuisisioner yang disajikan secara tertulis biasanya dikirim langsung ke setiap responden, dan setelah diisi jawabannya kemudian dikirim kembali ke pengumpul data atau penelitiannya, atau mungkin secara langsung dikumpulkan oleh pengumpul data itu sendiri. Cara ini sering disebut sebagai teknik angket (*enquete*) (Sutopo, 2002).

Data kuisisioner yang didapat penulis merupakan jenis kuisisioner angket dimana responden mengisi secara langsung daftar kuisisioner yang telah penulis sediakan di Pegadaian Syariah cabang Mlati.

3.5 Sumber Data

Ada dua jenis data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Sumber data primer

Sumber data primer berupa data yang langsung didapatkan dalam penelitian lapangan berupa wawancara dan kuesioner. Adapun pihak-pihak yang dipilih untuk menjadi narasumber antara lain : pertama, pemimpin Cabang Pegadaian Syariah Mlati yang menguasai semua kegiatan. Kedua, pegawai Pegadaian Syariah yang terlibat langsung dalam menangani transaksi gadai emas dengan nasabah cabang Pegadaian Syariah Mlati. Data yang diperoleh dari kuesioner di ambil dari nasabah yang terlibat dalam kegiatan gadai di Pegadaian Syariah cabang Mlati.

2. Sumber data sekunder

Sumber data ini adalah yang sifatnya untuk mendukung sumber data primer. Sumber data sekunder ini antara lain adalah : buku-buku ilmiah, makalah-makalah, dokumen, dan arsip Pegadaian Syariah cabang Mlati yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data primer dengan metode :

1. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab atau pertemuan dengan seseorang untuk suatu pembicaraan. Metode wawancara dalam konteks ini berarti proses memperoleh suatu fakta atau data dengan langsung (tanya jawab secara lisan) dengan responden penelitian, baik secara temu wicara atau menggunakan teknologi komunikasi (jarak jauh) (Supardi, 2005).

Wawancara di dalam penelitian kualitatif pada umumnya tidak dilakukan secara terstruktur ketat dan dengan pertanyaan tertutup seperti di dalam penelitian kuantitatif, tetapi dilakukan secara tidak terstruktur atau sering disebut sebagai teknik “wawancara mendalam”, karena peneliti merasa tidak tahu apa yang belum diketahuinya. (Sutopo, 2002).

Untuk itu dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara mendalam (*in-depth interviewing*) atau tidak terstruktur. Dengan menggunakan teknik wawancara ini penulis dapat menggali informasi secara lebih jauh dan mendalam di waktu dan kondisi konteks yang dianggap paling tepat guna mendapatkan informasi yang rinci, jujur dan mendalam. Pihak-pihak yang akan diwawancarai peneliti yaitu Kepala pegadaian perum Pegadaian Syariah Mlati sebagai

pemimpin yang mengetahui seluruh aktivitas pembiayaan gadai di perum Pegadaian Syariah cabang Mlati.

2. Dokumen

Pengumpulan data dengan teknik dokumen dapat penulis peroleh dari data di Pegadaian Syariah Mlati, buku-buku, maupun jurnal-jurnal penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

3. Kuesioner

Kuisisioner merupakan daftar pertanyaan bagi pengumpulan data dalam penelitian. Teknik pengumpulan datanya atau cara mengajukan pertanyaan tersebut kepada informan, bisa dilakukan secara lisan atau tertulis. Dalam pelaksanaan secara lisan peneliti akan menanyakan kepada responden pertanyaan sesuai dengan pertanyaan yang ada di kuisisioner, dan kemudian jawaban dari responden akan dicatat oleh pengumpul data dalam kuisisioner tersebut sesuai dengan pilihan jawaban yang tersedia. Cara ini sering dilakukan terutama bila pengumpul data menghadapi informan yang tidak bisa baca tulis. Kuisisioner yang disajikan secara tertulis biasanya dikirim langsung ke setiap responden, dan setelah diisi jawabannya kemudian dikirim kembali ke pengumpul data atau penelitiannya, atau mungkin secara langsung dikumpulkan oleh pengumpul data itu sendiri. Cara ini sering disebut sebagai teknik angket (*enquette*) (Sutopo, 2002).

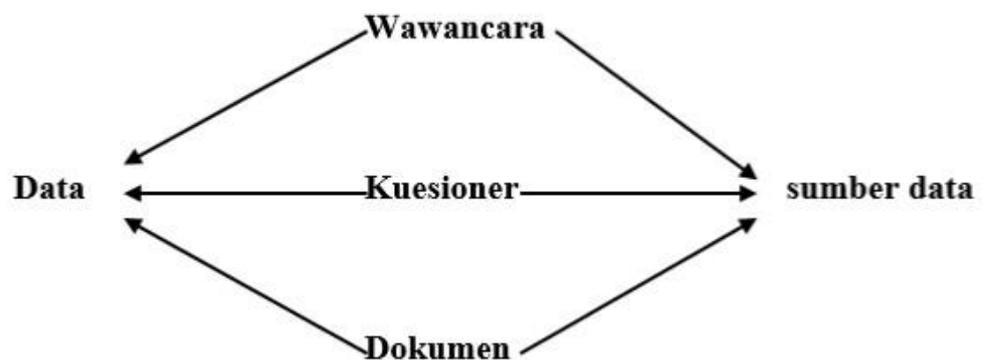
Penulis menggunakan pengumpulan data angket dimana responden mengisi sendiri daftar pertanyaan yang telah penulis sediakan di kantor

Pegadaian Syariah cabang Mlati. Dari data yang diambil dari kuesioner ini akan menentukan perhitungan EFAS dan IFAS dalam analisis SWOT.

3.7 Pengujian Keabsahan Data

Dalam pengujian keabsahan data, penulis menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi yang digunakan untuk menguji keabsahan data adalah triangulasi metode. Triangulasi metode adalah usaha mengecek keabsahan data temuan penelitian. Triangulasi metode dapat dilakukan dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sama. Dengan teknik triangulasi metode penulis membandingkan antara hasil wawancara dari nara sumber, hasil kuesioner dan dokumen yang ada.

Gambar III.1
Pengujian Keabsahan Data



1. Wawancara : penulis menggali informasi melalui narasumber yang sudah dipilih yaitu kepala pegadaian syariah Mlati, penentuan bobot ditentukan

oleh kepala pegadaian syariah mlati sebagai orang yang mengetahui persis tentang kegiatan gadai emas yang ada di pegadaian syariah mlati.

2. Kuesioner : penyebaran kuesioner terhadap 100 nasabah pegadaian syariah Mlati tentang kelemahan, kekuatan, acaman, peluang apa saja yang ada di pegadaian syariah Mlati
3. Dokumen : penulis mengumpulkan dokumen-dokumen mengenai kantor pegadaian syariah Mlati baik dari arsip kantor pegadaian maupun dari internet.

3.8 Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Dengan analisa ini maka kemudian dapat diidentifikasi berbagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (lembaga gadai syariah). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threath*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan (lembaga gadai syariah). Dengan demikian, *strategic planner* harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (SWOT) dalam kondisi yang ada saat ini. Hasil ini disebut dengan analisis situasi, model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Tahapan analisis SWOT menurut sebagai berikut:

1) Menentukan faktor –faktor strategi eksternal

Faktor-faktor eksternal dapat diperoleh dengan cara menganalisis lingkungan eksternal pegadaian dengan kegiatannya seperti analisis terhadap nasabah, kondisi perekonomian saat ini, analisis terhadap kompetitor dan sebagainya. Dari faktor-faktor strategi eksternal tersebut yang merupakan suatu peluang dan ancaman bagi pegadaian. Selanjutnya dari faktor tersebut disusun kedalam sebuah matrik strategis eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*)

2) Menentukan faktor-faktor strategi internal

Dalam menentukan faktor-faktor internal, hal tersebut diperoleh berdasarkan keadaan internal pegadaian seperti sumber daya, keunggulan produk dan lain sebagainya. Faktor strategis internal tersebut merupakan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pegadaian syariah. Dari faktor-faktor internal tersebut kemudian diidentifikasi kedalam tabel matrik internal IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)

3) Merumuskan strategi alternatif dengan membuat matrik internal – eksternal dalam sebuah matriks SWOT.

Tahap selanjutnya adalah mentransfer peluang, ancaman serta kekuatan dan kelemahan perusahaan didasarkan pada analisis faktor internal-eksternal kedalam matrik SWOT. Tahap kegiatan yang dilakukan dalam pembuatan matrik ini adalah:

- a) Dalam tabel *Opportunities* (O) buat 5 sampai 10 peluang eksternal. tabel itu harus mempertimbangkan deregulasi industri sebagai salah satu faktor strategis.
- b) Dalam tabel *Threats* (T) buat 5 sampai 10 ancaman eksternal yang harus dihadapi pegadaian syariah.
- c) Dalam tabel *Strenghts* (S) buat kekuatan yang dimiliki Pegadaian Syariah Mlati baik saat ini maupun masa mendatang.
- d) Dalam tabel *Weakness* (W) susun 5 sampai 10 kelemahan dan kekurangan yang dimiliki Pegadaian Syariah Mlati.

Tabel. III.1
Diagram Matrik SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan dalam internal pegadaian	WEAKNESS (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal pegadaian
OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal pegadaian	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATHS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal pegadaian	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman

4) Memutuskan alternatif strategi pemasaran berdasarkan analisis SWOT

Berdasarkan peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan serta disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, membuat berbagai alternatif strategi berdasarkan kombinasi keempat faktor tersebut.

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan pada pemanfaatan seluruh kekuatan untuk membuat dan memanfaatkan seluruh kekuatan sebesar-besarnya.

b) Strategi ST

Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatur ancaman.

c) Strategi WO

Strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d) Strategi WT

Strategi yang didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan meminimalkan yang ada sekaligus menghindari ancaman.

(Rangkuti, 2002).

Dengan analisis SWOT ini dapat diketahui kekuatan (*Strenght*) dari Pegadaian Syariah Mlati, peluang (*Opportunities*) dari Pegadaian Syariah Mlati, kelemahan (*Weakness*) dari Pegadaian Syariah Mlati, serta ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh Pegadaian Syariah Mlati. Dari

empat aspek ini maka dapat ditemukan strategi apa yang harus dilakukan dalam mengembangkan gadai emas di kantor cabang Pegadaian Syariah Mlati Yogyakarta.

Tabel III.2
Analisis Internal (IFAS)

Faktor Internal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
Kekuatan (S) 1. Islam sebagai mayoritas agama di Indonesia 2. Persyaratan yang mudah 3. Tempat yang strategis 4. Prosedur gadai yang cepat 5. Jaminan keamanan barang gadai 6. Prosedur lelang yang adil			
Total (S)			
Kelemahan (W) 1. Jumlah cabang Pegadaian Syariah 2. Kurangnya sosialisasi tentang Pegadaian Syariah 3. Sedikit SDM yang memahami tentang syariah 4. Kualitas pelayanan kantor pegadaian 5. Ruang penyimpanan barang jaminan yang terbatas			
Total (W)			
Total (S-W) = X			

Tabel III.3
Analisis Eksternal (EFAS)

Faktor eksternal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
<p>Peluang (O)</p> <p>1. Lokasi kantor yang cukup strategis</p> <p>2. Anggapan bunga adalah haram</p> <p>3. Masyarakat lebih memilih produk syariah</p> <p>4. Nasabah pengguna Pegadaian Syariah bukan hanya dari umat islam</p> <p>5. Pegadaian konvensional tidak sejalan dengan syariat Islam</p>			
Total (O)			
<p>Ancaman (T)</p> <p>1. Adanya tindak kriminal seperti perampokan</p> <p>2. Anggapan bahwa lembaga Pegadaian Syariah berkaitan dengan fanatisme agama</p> <p>3. Sulitnya menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar</p> <p>4. Anggapan masyarakat bahwa Pegadaian Syariah sama dengan pegadaian konvensional</p> <p>5. Sektor perbankan mulai melirik produk gadai syariah</p>			
Total (T)			
Total (O-T) =y			