

III. METODE PENELITIAN

Variabel – variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Lembaga Pembiayaan, Permintaan Kredit , dan Regulasi. Deskripsi tentang satuan pengukuran, runtun waktu yang digunakan dan sumber data dirangkum dalam Tabel 3.

Tabel 4. Deskripsi Variabel

Nama Variabel	Periode runtun waktu	Satuan Pengukuran	Sumber
Permintaan Kredit	Bulanan	Unit	Finance

A. Jenis dan Sumber data

Data yang digunakan adalah data sekunder berupa data bulanan dalam runtun waktu sebelum dan sesudah regulasi ditetapkan yang diperoleh dari lembaga keuangan bukan bank dan media informasi internet. Selain itu juga digunakan buku-buku bacaan sebagai referensi yang dapat menunjang penulisan. Data merupakan gambaran tentang keadaan atau persoalan yang dikaitkan dengan tempat dan waktu yang merupakan dasar dari suatu pengambilan keputusan. Data berperan sebagai masukan yang akan diolah menjadi informasi yang jelas. Dari

informasi tersebut kemudian dianalisis menghasilkan output untuk penentuan rencana lebih lanjut (*J.Supranto, 2000*).

B. Batasan Variabel

Batasan dan definisi variabel-variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Regulasi

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan regulasi adalah Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP yang berisi tentang ketentuan yang mengatur kenaikan *Down Payment* (DP) minimal. Surat Edaran Bank Indonesia ini dikeluarkan karena mengingat pertumbuhan KPR dan KKB yang terlalu tinggi berpotensi menimbulkan berbagai Risiko.

b) Lembaga Pembiayaan (*Multifinance*)

Lembaga Pembiayaan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk. Perusahaan terbesar di Bandar Lampung dalam bidang pengkreditan berbagai bentuk barang.

c) Permintaan Kredit

Dalam penelitian ini permintaan kredit adalah masyarakat yang melakukan kredit dengan menggunakan jasa lembaga pembiayaan Adira. Data yang diperoleh berupa data bulanan pada periode sebelum dan sesudah regulasi Uang Muka Kredit ditetapkan oleh Bank Indonesia.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah suatu cara pengambilan data atau informasi

dalam suatu penelitian. Adapun metode dalam pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa cara:

a. Studi Lapangan

Studi lapangan yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung ke lokasi obyek penelitian (perusahaan) untuk mendapatkan data primer berupa fakta-fakta yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, dalam studi lapangan penulis menggunakan teknik wawancara yaitu dengan berdialog langsung dengan pihak yang berhubungan dengan data penelitian yang diperlukan.

b. Studi Pustaka

Merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menghimpun informasi melalui *literature-literature*, dan kajian-kajian penelitian terdahulu yang relevan.

c. Dokumentasi

Yaitu penggunaan data yang berasal dari dokumen – dokumen, studi pustaka berupa buku, dan situs internet yang berkaitan dengan informasi yang dibutuhkan.

D. Metode Analisis

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif yaitu desain penelitian yang disusun untuk memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau obyek penelitian (*Sanusi, 2011*).

E. Definisi Operasional

Yang dimaksud dengan definisi operasional adalah perubahan konsep yang masih berupa abstrak dengan kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diuji dan ditentukan kebenarannya oleh orang lain berdasarkan variabel yang digunakan. Masing-masing variabel yang digunakan tersebut adalah sebagai berikut :

a) Permintaan Barang dan Jasa (X1)

- Barang adalah benda-benda yang berwujud, yang digunakan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya atau untuk menghasilkan benda lain yang akan memenuhi kebutuhan masyarakat.
- Jasa adalah suatu barang yang tidak berwujud, tetapi dapat memberikan kepuasan dan memenuhi kebutuhan masyarakat.

b) Harga Barang Rendah (X2)

Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah produk (*Swastha dan Irawan, 2002*). Harga dalam penelitian ini adalah suatu cara bagi seorang penjual untuk membedakan penawarannya dari para pesaing dan juga sering dikaitkan dengan kualitas.