

## 3. METODE PENELITIAN

### 3.1 Jenis penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Metode penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan situasi atau peristiwa atau bidang tertentu. Menurut Sugiyono (2005), Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

### 3.2 Definisi Konseptual

#### 3.2.1 Perusahaan Keluarga

Perusahaan keluarga yaitu suatu perusahaan yang terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi, mengontrol, dan menjalankan perusahaan. Jenis perusahaan keluarga dalam penelitian ini termasuk *Family business enterprise* (FBE), karena dalam mengawasi, mengontrol dan menjalankannya adalah oleh keluarga sendiri.

#### 3.2.2 Fungsi Manajemen

##### a. *Planning*

- Menetapkan tujuan perusahaan yang akan di capai.
- Perencanaan stretegis.
- Menentukan tugas-tugas.
- Menentukan sumber daya yang akan digunakan.

##### b. *Organizing*

- Memperinci seluruh pekerjaan yang harus dilakukan.
- Membagi beban kerja ke dalam aktivitas-aktivitas.
- Penetapan mekanisme untuk mengkoordinasikan pekerjaan anggota.

c. *Actuating*

- Mengarahkan pekerja agar bekerja dengan benar sehingga dapat mencapai *goal* yang ditargetkan.
- Memotivasi pekerja agar mampu melaksanakan tugasnya dengan baik.

d. *Controlling*

- Pengawasan kinerja karyawan
- Mengawasi semua hal ada pada perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam bekerja
- Mengawasi pelaksanaan tugas-tugas yang sudah didelegasikan

### 3.2.3 Analisa Lingkungan Internal

a. Pemasaran

- Menetapkan bauran pemasaran
  - *Product*, yaitu barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan, dan ditawarkan dipasar, yang memiliki nilai guna, dan yang dapat memuaskan dan memenuhi kebutuhan pembelinya.
  - *Price*, yaitu sejumlah uang yang korbankan atas barang dan jasa
  - *Place*, yaitu penempatan produk yang akan ditawarkan sehingga mudah ditemukan oleh pembeli
  - *Promotion*, merupakan informasi tentang produk/jasa yang dijual kepada konsumen tentang keberadaan serta manfaat dari produk.

b. Produksi dan Operasi

- Taktik fasilitas dan peralatan
  - Lokasi pabrik
  - Peralatan
- Sumber  
Pemasok yang dapat menyediakan produk just in time, pemasok yang dapat memberikan keunggulan biaya bagi perusahaan.
- Taktik pengendalian dan perencanaan

c. Keuangan

- Menentukan pengalokasian dana
- Memutuskan alternative pembiayaan

- d. Manajemen Sumber daya
- Merekrut karyawan
  - Menyeleksi karyawan
  - Melatih karyawan
  - Mengevaluasi/menilai kinerja karyawan
  - Memberi penghargaan

### 3.2.4 Analisa Lingkungan Eksternal

Dalam analisa lingkungan eksternal, porter menyebutkan adanya 5 kekuatan persaingan (*Porter five force*) dalam suatu industri yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu industri, yaitu:

1. Persaingan antar sesama industri
  - Ada banyak pesaing atau pesaing yang ada memiliki ukuran dan kekuatan yang hampir sama
  - Pertumbuhan industri lambat sehingga mempercepat perebutan pangsa pasar
  - Kapasitas yang biasa ditambah dalam jumlah yang besar
  - Para kompetitor memiliki strategi yang beragam
2. Pesaing baru potential yang masuk
  - Skala ekonomi
  - Diferensiasi Produk
  - Persyaratan Modal
  - Kerugian biaya yang tidak dipengaruhi oleh ukuran perusahaan
    - Teknologi yang digunakan
    - Akses bahan baku
    - Lokasi yang menguntungkan
  - Akses terhadap saluran distribusi
  - Kebijakan pemerintah
3. Pengembangan produk substitusi yang potensial
  - Kesamaan fungsi produk pengganti
  - Kualitas produk pengganti
  - Harga produk pengganti

4. Kekuatan tawar pemasok
  - Didominasi oleh sejumlah perusahaan dan lebih terkonsentrasi
  - Memiliki produk yang unik / *diferensiasi* / memiliki biaya tukar (*switching cost*) yang besar
  - Pemasok tidak perlu bersaing dengan produk lain untuk menjual ke industri tersebut.
  - Pemasok merupakan ancaman kuat karena dapat melakukan integrasi ke hilir sampai ke bisnis industri terbesar.
  - Industri bukan merupakan pelanggan penting bagi kelompok pemasok tersebut
5. Kekuatan tawar-menawar pembeli
  - Terkonsentrasi atau membeli dalam volume besar.
  - Produk yang dibeli merupakan produk standar/tidak diferensiasi
  - Produk yang dibeli merupakan salah satu komponen dari produk yang dihasilkannya dan biaya komponen itu merupakan biaya yang signifikan dari total biaya produk.
  - Pembeli yang memperoleh laba kecil, sehingga insentif yang tinggi untuk menurunkan biaya pembeliannya, tetapi pembeli dengan laba yang besar pada umumnya kurang sensitif terhadap harga.
  - Produk industri tersebut tidak terlalu penting terhadap kualitas dari produk atau jasa si pembeli. Jika kualitas produk si pembeli sangat dipengaruhi oleh produk industri, maka pembeli umumnya kurang sensitif terhadap harga.
  - Produk industri tidak dapat menghemat biaya pembeli.

### 3.2.5 Matrik SWOT

- Strategi Kekuatan-Peluang(S dan O )  
Strategi yang memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk memanfaatkan peluang.
- Strategi Kelemahan-Peluang (W dan O)  
Strategi pemanfaatan peluang dengan meminimalkan kelemahan.
- Strategi Kekuatan-Ancaman (S dan T)

Strategi yang memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman.

- Strategi Kelemahan-Ancaman (W dan T)

Strategi yang meminimalkan kelemahan perusahaan serta menghindari ancaman.

### **3.2.6 Formulasi strategi (Strategi Generik Porter)**

Selain strategi SWOT, dapat pula menggunakan formulasi strategi dimana salah satunya yang dipakai peneliti yaitu strategi generik porter, yang mana dalam strategi tersebut bisa menciptakan keunggulan kompetitif bagi suatu perusahaan, ada tiga hal yang bisa membuat suatu perusahaan itu kompetitif yaitu unggul dalam hal biaya yang rendah (*cost leadership*), unggul dalam diferensiasi produk, fokus.

### **3.2.7 Pengembangan bisnis**

Dalam rencana pengembangan bisnis perusahaan harus dapat menetapkan tujuan perusahaan yaitu tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek. Dimana untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan juga harus memiliki kebijakan-kebijakan perusahaan yang dapat membantu dalam proses pencapaian tujuan tersebut.

## **3.3 Penentuan Jenis Informan**

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan *Theoretical Sampling*, dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *Purposive Sampling* yang merupakan bentuk penarikan sampel non-probabilitas yang didasarkan kriteria-kriteria tertentu. Menurut Sugiyono (2005) *Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti memilih informan yang akan menjadi nara sumber dalam penelitian ini.

1. Agustinus Pujiatmo selaku Pemilik perusahaan Kecap Tiga Udang, dimana secara teoritis, beliau mengetahui dengan jelas seluruh proses yang ada dalam perusahaan.
2. Antonius Pujiatmo selaku anak dari pemilik yang saat ini juga memegang peranan dalam pengelolaan perusahaan Kecap Tiga Udang.

3. Karyawan perusahaan yang sudah bekerja lebih dari 20 tahun, sehingga juga mengetahui sejarah perkembangan perusahaan.

### **3.4 Jenis data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Menurut Sugiyono (2005) data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dari wawancara.

### **3.5 Sumber data**

#### **3.5.1 Data Primer**

Menurut Sugiyono (2005) data primer adalah sumber langsung yang memberikan data pada pengumpul data. Data-data primer dalam penelitian yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara yang terkait dengan fungsi manajemen, fungsi bisnis, lingkungan internal, lingkungan eksternal yang berdampak pada perusahaan.

#### **3.5.2 Data Sekunder**

Menurut Sugiyono (2005) Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, seperti lewat orang lain atau dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu data-data yang diperoleh dari internet.

### **3.6 Metode Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara. Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2005), Wawancara merupakan pertemuan dua orang atau untuk bertukar informasi dan ide melalui tanggung jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dalam penelitian ini, teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur adalah wawancara menggunakan pertanyaan yang tersusun dan berurutan. Untuk suatu wawancara yang semi-terstruktur lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai bisa dimintai pendapat dan ide-idenya, segala sesuatunya direncanakan dengan baik dan percakapan yang

terjadi diarahkan untuk menggali topik yang lebih mendalam serta pertanyaan-pertanyaan baru ditujukan untuk memperdalam topik.

### **3.7 Teknik Analisa Data**

Menurut Sugiyono (2005) proses penelitian kualitatif bersifat deduktif dimana untuk menjawab rumusan masalah digunakan konsep atau teori. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode perbandingan tetap (Constant Comparative Method) yaitu suatu proses membandingkan data yang baru dikumpulkan, dibandingkan dengan data sebelumnya dan kemudian secara tetap membandingkan satu kategori dengan kategori yang lainnya. Menurut Hiles dan Huberman (1994) dalam Pawito (2008) ada 3 komponen dalam teknik analisa data, yaitu :

#### **1. Reduksi Data**

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang ada dalam catatan-catatan tertulis di lapangan.

Tahap dalam reduksi data:

- a. Editing, pengelompokan dan meringkas data
- b. Menyusun kode-kode dan catatan-catatan, menentukan tema
- c. Menyusun rancangan konsep-konsep (mengupayakan konseptualisasi) serta penjelasan-penjelasan yang berkenaan dengan tema.

#### **2. Penyajian Data**

Dalam penyajian data melibatkan langkah langkah mengorganisasikan data, yaitu menjalin data yang satu dengan yang lain sehingga seluruh data yang di analisis dikaitkan dengan kerangka teori yang digunakan.

#### **3. Penarikan Kesimpulan dan pengujian kesimpulan**

Penarikan Kesimpulan dan pengujian kesimpulan yaitu tinjauan ulang pada catatan di lapangan atau kesimpulan dapat ditinjau sebagai makna yang muncul dari data yang ada dan harus diuji kebenarannya yang merupakan validitasnya.

### **3.8 Pengujian Keabsahan Data**

Dalam pengujian keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moloeng (2007), triangulasi adalah suatu proses

membandingkan dan memeriksa kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Teknik triangulasi terdiri dari triangulasi metode, triangulasi peneliti, triangulasi sumber data, dan triangulasi teori. Dalam penelitian ini, teknik triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber. Triangulasi sumber data dilakukan untuk menguji kredibilitas data dengan cara memeriksa data yang diperoleh dari beberapa sumber yaitu hasil wawancara dari pemilik perusahaan, anak, dan karyawan perusahaan. Hal ini digunakan untuk menguji data yang diperoleh dari satu sumber untuk dibandingkan dengan data yang diperoleh dari sumber lain.