

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan untuk meneliti di Perusahaan Kecap Cap Tawon Madu oleh penulis adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif memberikan gambaran secara holistik dengan menggunakan kalimat-kalimat dan uraian-uraian. Menurut Bungin (2001, p.27) kebiasaan dan pengaruh itu terkadang membentuk stereotipe teoretis terhadap peneliti kualitatif, terutama pada salah satu tipe penelitian kualitatif yaitu deskriptif kualitatif, di mana sesungguhnya tipe penelitian kualitatif itu belum “benar-benar” kualitatif atau masih banyak dipengaruhi oleh pandangan-pandangan deduktif-kualitatif. Peneliti-peneliti kualitatif deskriptif berupaya keras agar pembahasan mereka lebih cenderung kualitatif daripada kuantitatif, dengan cara menjauhi statistik “sejauh-jauhnya”.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian ini adalah metode studi kasus. Riset dengan metode studi kasus menghendaki suatu kajian yang rinci, mendalam, menyeluruh atas obyek tertentu yang biasanya relatif kecil selama kurun waktu tertentu, termasuk lingkungannya. Keunggulan metode Studi Kasus antara lain adalah bahwa hasilnya dapat mendukung studi-studi yang lebih besar di kemudian hari, dapat memberikan hipotesis-hipotesis untuk riset lanjutan. (Umar, 2002)

3.3. Definisi Konseptual

3.3.1 Manajemen Strategi:

- i. Menetapkan visi, misi, dan tujuan organisasi
- ii. Perencanaan strategis
- iii. Penetapan tugas-tugas

3.3.2 *Environtmental analysis*

3.3.2.1 Analisis Lingkungan Internal

1) Aspek Pemasaran:

- i. *Product*: produk yang ditawarkan memiliki nilai guna, dan dapat memuaskan dan memenuhi kebutuhan pembelinya sehingga dapat dikatakan fungsional.
- ii. *Price*: dikatakan fungsional jika harga yang ditetapkan memberikan laba bagi perusahaan.
- iii. *Place*: dikatakan fungsional jika dapat memenuhi aktivitas perusahaan serta untuk menentukan saluran distribusi / toko dan wilayah penjualan
- iv. *Promotion*: untuk memberi informasi tentang produk yang dijual kepada konsumen tentang keberadaan serta manfaat dari produk.

2) Aspek MSDM: manajemen sumber daya manusia mencakup berbagai aktivitas seperti perekrutan, pewawancara, pengujian, penseleksian, pengorientasian, pelatihan, pengembangan, pemeliharaan, pengevaluasian, pemberian imbalan (penggajian), pendisiplinan, pengangkatan (promosi), pentransferan, penskorsan, dan pemecatan karyawan, sekaligus pengelolaan hubungan dengan serikat pekerja.

3) Aspek Keuangan:

- i. Modal kerja
- ii. Arus Kas
- iii. Profitabilitas

4) Aspek Produksi:

- i. Peralatan
- ii. Kerahasiaan resep
- iii. Proses
- iv. Kualitas
- v. Kapasitas
- vi. Persediaan

3.3.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Menganalisis lingkungan eksternal yang mempengaruhi Perusahaan Kecap Cap Tawon Madu menggunakan analisis Porter's Five Force Analysis:

1. Persaingan antar kompetitor

- a. Ada banyak pesaing memiliki ukuran dan kekuatan yang hampir sama
 - b. Para kompetitor memiliki strategi yang berperan
- 2. Pesaing baru potensial yang masuk
 - a. Kebijakan pemerintah
 - b. Paten dan Hak milik pengetahuan
 - c. Persyaratan Modal
 - d. Skala ekonomi
 - e. Hambatan untuk keluar
- 3. Pengembangan produk substitusi yang potensial
 - a. Kesamaan fungsi produk pengganti
 - b. Kualitas produk pengganti
 - c. Harga produk pengganti
- 4. Kekuatan tawar-menawar supplier
 - a. Didominasi oleh sejumlah perusahaan dan lebih terkonsentrasi.
 - b. Memiliki produk yang unik/ diferensiasi/ memiliki biaya tukar (*switching cost*) yang besar.
 - c. Pemasok tidak perlu bersaing dengan produk lain untuk menjual ke industri tersebut.
 - d. Pemasok merupakan ancaman kuat karena dapat melakukan integrasi ke hilir sampai ke bisnis industri terbesar.
 - e. Industri bukan merupakan pelanggan penting bagi kelompok pemasok tersebut.
- 5. Kekuatan tawar-menawar konsumen
 - a. Terkonsentrasi atau membeli dalam volume besar.
 - b. Produk yang dibeli merupakan produk standar/ tidak diferensiasi.
 - c. Produk yang dibeli merupakan salah satu komponen dari produk yang dihasilkan dan biaya komponen itu merupakan biaya yang signifikan dari total biaya produk.
 - d. 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.

- e. Produk industri tersebut tidak terlalu penting terhadap kualitas dari produk atau jasa pembeli.
- f. Produk industri tidak dapat menghemat biaya pembeli
- g. Pembeli merupakan ancaman kuat karena dapat melakukan integrasi ke hulu untuk membuat produk industri tersebut.

3.3.3 Strategi Pemasaran, yang meliputi:

- 1) Segmentasi pasar: mengelompokkan konsumen pasar Kecap Cap Tawon Madu yang meliputi: segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku.
- 2) Target pasar:
 - a) Konsentrasi pasar segmen tunggal
 - b) Spesialisasi selektif
 - c) Spesialisasi produk
 - d) Spesialisasi pasar
 - e) Cakupan seluruh pasar.
- 3) Posisi pasar:
 - a) Penetapan posisi berdasarkan ciri khas produk
 - b) Penetapan posisi berdasarkan manfaat produk
 - c) Penetapan posisi berdasarkan penggunaan sesuai dengan event
 - d) Penetapan posisi berdasarkan tingkat pengguna tertentu
 - e) Penetapan posisi berdasarkan pembandingan langsung dengan produk pesaing
 - f) Penetapan produk berdasarkan perbedaan kategori produk.

3.3.4 Analisis *Strength*, *Weakness*, *Oportunity*, dan *Threat*

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

- iv. Strategi Kelemahan-Ancaman (W dan T). Strategi yang meminimalkan kelemahan perusahaan serta menghindari ancaman.

3.3.5 Tahap Rencana Pengembangan Usaha

Rencana Pengembangan Usaha pada penelitian ini meliputi penetapan tujuan tahunan dan kebijakan pada perusahaan Kecap Cap Tawon Madu.

3.4. Obyek dan Subyek Penelitian

Obyek dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan pengelolaan usaha pada perusahaan Kecap Cap Tawon Madu, menganalisis situasi dan kondisi lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada usaha Kecap Cap Tawon Madu dan strategi pemasaran dari Kecap Cap Tawon Madu. Subyek penelitian ini adalah Perusahaan Kecap Cap Tawon Madu.

3.5. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dengan cara wawancara semi terstruktur dan pengamatan. Menurut Bungin (2009), wawancara adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur yaitu pewawancara mempersiapkan pertanyaan yang akan diajukan pada pemilik Perusahaan Kecap Cap Tawon Madu untuk mencari jawaban serta mengajukan pertanyaan yang sifatnya spontan tanpa memerlukan persiapan dan dipengaruhi oleh keadaan atau subjek. Pengamatan dilakukan dengan mengamati secara langsung kondisi yang terjadi di Perusahaan Kecap Cap Tawon Madu.

3.6. Nara Sumber dan Teknik Pemilihan Nara Sumber

Menurut Bungin (2009), penentuan narasumber dalam penelitian kualitatif harus dilakukan dengan selektif. Narasumber yang dipilih dalam penelitian kualitatif harus memiliki pengetahuan yang cukup mengenai fenomena

yang akan diteliti sehingga peneliti dapat memahami mengenai fenomena yang terjadi berkaitan dengan objek penelitian.

Narasumber yang akan diwawancarai adalah pemilik Perusahaan Kecap, manajer pemasaran Kecap Cap Tawon Madu dan bu Sri sebagai konsumen Kecap Cap Tawon Madu. Dalam penelitian ini, teknik penentuan nara sumber yang digunakan yaitu *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2010) *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Arti dari pertimbangan tertentu, seperti orang tersebut yang dianggap paling mengerti tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin sebagai penguasa, sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.

3.7.Uji Validitas dan Reliabilitas Data

(Sugiyono, 2010) Dalam uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif yaitu uji *credibility* (validitas internal) meliputi:

- a. Perpanjangan pengamatan: Dengan perpanjangan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru.
- b. Triangulasi Sumber: Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.
- c. Menggunakan Bahan Referensi: Adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Contoh: data hasil wawancara, foto-foto, maupun rekaman.
- d. Mengadakan *Member Check* : Proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data.

3.8.Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu model Miles dan Huberman (1984) sebagaimana dikutip oleh Sugiyono (2010). Menurut Miles dan Huberman (1984) aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan

secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Data yang didapatkan pada saat penelitian di lapangan jumlahnya banyak, sehingga memerlukan pencatatan secara teliti dan rinci. Untuk itu perlu dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak diperlukan. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. Penyajian Data

Setelah mereduksi data, langkah selanjutnya yaitu penyajian data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, transkrip dan sejenisnya. Dengan penyajian data dapat mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Ketika kesimpulan yang dikemukakan didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan merupakan temuan terbaru yang sebelumnya belum pernah ada.