Bab III

Metode Penelitian

3.1 Obyek Penelitian dan Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini obyek yang dituju adalah "Toko Nusantara Service". Toko Nusantara Service adalah suatu toko yang menjual berbagai macam alat eletronik dari mulai yang terkecil seperti kabel listrik, saklar listrik, lampu dan sebagainya sampai alat eltronik yang besar seperti kulkas, mesin cuci, LED TV dan sebagainya. Selain itu toko eletronik "Nusantara Service" menyediakan pilihan brand-brand ternama seperti Samsung, LG, Sharp, Panasonic, serta brand-brand lain. Toko elektronik ini dipimpin oleh Bapak Ramses Nababan dan beralamat di Jl. Besar Sarimatondang, no 240, Kec Sidamanik, Kab Simalunggun

3.2 Populasi dan Sampel

Dalam penelitian alternatif strategi ini populasi adalah pemiliki toko elektronik "Nusantara Service" Sidamanaik, Konsumen, Karyawan, dari toko elektronik "Nusantara Service" Sidamanik. Selain itu teknik yang digunakan untuk mengambil sempel adalah teknik *purposive sampling*, artinya terknik tersebut ialah dapat memperoleh dengan kriteria, berikut adalah kriteria *purposive sampling* dilihat dari sisi:

Konsumen : konsumen yang sudah berlanganan di toko "Nusantara Service" selama minimal 3 tahun.

Karyawan : karyawan toko "Nusantara Service" merupakan karyawan yang telah bekerja selama lebih dari 10 tahun (misal) bagian penjaga toko mbak Dian, bagian teknisi bapak Sayun, dan bagian kasir ibu Nani

Tabel 3.1. Sampel Penelitian

Keterangan	Pemilik	Karyawan	Konsumen
Populasi	1	10	5
Karyawan yang bekerja kurang dari 10 tahun		(7)	
Jumlah sempel	1 (mengisis variabel SWOT, Bobot, Raring dan nilai preferensi TOPSIS)	3 (mengsisi variabel SWOT, Bobot dan Rating)	5 (mengisis variabel SWOT)

Sumber : data primer pada penelitian bulan Juni 2019

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data merupakan suatu kumpulan informasi. Dalam pengertian sebuah binsis, data merupakan sekumpulan informasi yang diperlukan untuk mengambil suatu keputusan (Kuncoro, 2003 : 124). Data yang ajan digunakan dalam penelitain ini menggunakan data primer. Data primer merupakan suatu data yang didapat peneliti secara langsung dari objek riset dan para responden. Dalam mengumpulkan data primer peneliti dapat menggunkan cara wawancara untuk mendapatkan data yang dibutuhkan, selanjutnya, dapat menggunakan metode kuesioner untuk konsumen maupun karyawan dengan tujuan untuk memastikan

bahwa hasil wawancara yang dilakukan merupakan data relevan, selain hal tersebut obeservasi dan pengamatan secara langsung dapat dilakukan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan oleh peneliti.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan pengumpulan data metode hal yang dapat dilakukan peneliti adalah dengan cara :

Interview (wawancara), dalam mengumpilkan data wawancara dapat dilakukan dengan cara melakukan wawancra personal, wawancara melalui telepon, wawancara melalui pos, wawancara melalui komputer.

Menurut (Sugiyono, 2017) wawancara personal artinya wawancara secara langsung antara peneliti dengan responden, yang telah diarahkan oleh pewawancara dengan tujuan agar mencapai sebuah informasi yang relevan.

Menurut Hadi (1986) di dalam Sugiyono (2017) dalam melakukan penelitian dengan metode interview dan kuesoner peneliti perlu memperhatikan beberapa hal berikut :

1. Responden yang dipilih adalah orang yang berkaitan dengan toko Nusantara
2. Pertanyaan yang diberikan responden adalah benar dan dapat dipercaya
3. Intepretasi subyek tentang pertanyaan yang diajukan peneliti kepada responden adalah sama dengan apa yang dimaksudkan oleh peneliti.

Dalam peneliti ini wawancara digunaklan peneliti unruk mendapatkan informasi dari pemilik toko khususnya toko elektronik “Nusantara Service” tentang apa saja kekuatan dan kelemahan yang di miliki oleh toko tersebut. Selain itu wawancara juga di lakukan untuk mendapatkan informasi dari pesaing dengan tujuan untuk mendapatkan faktor eksternal yang menjadi peluang dan acaman pemliki usaha dalam melakukan kegiatan bisnis toko elektronik di Sarimatondang.

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberikan angket pertanyaan maupun peryataan secara tertulis untuk responden. Dalam melakukan pengumpulan data dengan cara kuesioner biasanya digunakan jika responden memiliki jumlah yang cukup banyak , sebagai contoh untuk karyawan, konsumen, pelajar, dan sebagainya.

Di dalam penelitian kali ini metode pengumpulan data kuesioner digunakan untuk mendaptakan cross chek jawaban dan konsumen dan karyawan terhadapn penyataan pemilik usaha.

3.5 Alat Analisis Data

Dalam penelitian ini alat yang digunakan ialah analisis Deskriptif Kualitatif. Tujuan menggunakan penelitian ini adalah untuk memberikan penelitian suatu gambar aspek-aspek yang relevan antara fenomena perhatian dan perspektif seseorang, orientasi industri, organisasi dan lainnya (Sekaran : 2014). Langka langka yang dilakukan dalam menganalisis masalah penelitian ini adalah sebagi berikut :

1. Mengumpulkan informasi dengan cara melakukan wawancara kepada pemiliki toko “Nusantara Serivice” dan wawancara terhadap karyawan dan pelanggan.
2. Menentukan apa saja faktor-faktor internal yang dimilki oleh toko “Nusantara Serivice” yaitu, Strengt (kekuatan) dan Weakness (Kelemahan) apa saja yang dimiliki.
3. Menentukan apa saja faktor-faktor external di dapat dari data pesaing yaitu, Opportunity (peluang) dan Threat (ancaman) apa saja yang di hadapi.
4. Tentukan tanggapan responden dari faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap keadaan toko Nusantara Service. Hal tersebut di tentukan berdasarkan kuesioner rental skala (RS), yaitu : RS = 5 -1 x ½ =2

Jadi jika hasil > 0 maka setuju

Jadi jika hasil < 0 maka tidak setuju

5. Setelah itu menentukan IFE (Internal factor evaluator) dan EFE (Ekternal factor evaluator) lalu tentukan setiap faktor yang menjadi ancaman dan peluang maupun kekuatan dan kelemahan toko "Nusantara Service". Berilah bobot untuk setiao faktor tersebut untuk berkisar dari 0,0 (tidak penting), sampai 1,0 (sangat penting). Jumlah seluru bobot harus sama dengan 1,0
6. Memberi peringkat 1 sampai 4 pada setiap factor untuk mengindikasi apakah faktor tersebut sangat lemah (peringkat 1), lemah (peringkat 2), kuat (peringkat 3), atau sangat kuat (peringkat 4). Perlu di perhatikan bahwa kekuatan dan peluang harus berada di peringkat 3 dan 4 sedangkan kelemahan dan ancaman pada peringkat 1 dan 2.
7. Selanjutnya kalikan bobot setiap factor dengan peringkatnya untuk menentukan skor bobotnya. Jumlah skor rata-rata tiap variabrl dengan tujuan untuk menentukan skor bobot total organisasi.

Tabel 3.2 IFAS

Faktor strategis internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Strength (Kekuatan) 1. 2.			
Weakness (Kelemahan) 1.			

2.			
TOTAL	1,00		

Tabel 3.3 EFAS

Faktor Strateis Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Opportunity (Peluang) 1. 2.			
Threats (Ancaman) 1. 2.			
TOTAL	1,00		

8. Buatlah Matrix Internal – Eksternal (IE)

   Tolak ukur yang digunakan dalam analisis strategi ini meliputi kekuatan unternal toko elektronik Nusantara Service dan pengaruh-pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuannya adalah untuk mengetahui lebih deatail startegi bisnis di tingkat korporat. Dan terdapat 9 sel did dalam diagram Matrix IE namun pada dasarnya 9 sel tersebut dapat dikelompokkan menjadi 3 startegi utama, yaitu :

   1. Posisi sel I, II, dan IV dapat digambarkan sebagai *Grow* dan *Build*, strategi yang cocok adalah : *intensive* dan *Integration.*

2. Posisi sel III, V, dan VII paling baik dikendalikan dengan strategi *Hold* dan *Maintain*, startegi yang cocok adalah *Market Penetration* dan *Product Development.*
3. Posisi sel VI, VIII, dan IX dapat menggunakan strategi *Harvest* atau *Divestiture*.

Tabel 3.4 Matrix IE (Internal – External)

	SKOR BOBOT TOTAL IFE			
SKOR BOBOT TOTAL EFE	4,0 3 ,0 Kuat 3,0 – 4,0	2 ,0 Sedang 2,0 – 2,99	1,0 Lemah 1,0 - 1,99	
3 ,0 Tinggi 3,0 – 4,0	I	I I	I I I	
2 ,0 Sedang 2,0 -2,99	IV	V	VI	
1,0 Rendah 1,0 -1,99	VII	VIII	IX	

sumber : *MANAJEMEN STRATEGIS Konsep, Edisi 15, Menurut (David, 2016)*

9. Selanjutnya buatlah matrix SWOT tariklah kesimpulan atas hasil analisis yang telah dilakukan, tujuan untuk mengetahui apa saja strategi pengembangan yang diterapkan di toko Nusantara Service.

Tabel 3.5 Matrix SWOT

IFE EFE	Strengths (S) Faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) faktor peluang eksternal	Strategi SO Membuat strategi yang dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang yang ada	Strategi WO Membuat suatu strategi yang dapat meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) faktor ancaman eksternal	Strategi ST Membuat strategi yang dapat menggunakan kekuatan agar dapat mengatasi ancaman	Strategi WT Membuat strategi yang dapat meminimalkan kelemahan dan menghindari sebuah ancaman

10. Rumuskan strategi alternatif yang dapat di gunakan oleh toko "Nusantara Service" untuk mengembangkan usahannya agar tetap dapat bersaing di perdangangan elektronik khususnya di Sarimatondang. Strategi ini adalah startegi yang di dapat dari Matrix IE, SWOT serta metode TOPSIS. Strategi utama yang dapat digunakan adalah startegi alternatif dari Matrix SWOT dan metode TOPSIS yang berkaitan / cocok dengan hasil dari startegi yang didapat oleh Matrix IE.

Langka-langkah metode topsis:

1. Membuat tabel alternatif penilaian.

   Menentukan tabel alternatif penilaian pada tabel 3.6 adalah dengan menggunakan A1, A2, A3, A4 dan seterusnya dimana A1, A2, A3, A4 merupakan keputusan yang di ambil berdasarkan Matriks SWOT.

Tabel 3.6 ._Alternatif Strategi

Alternatif	Keterangan
A1	-
A2	-
A3	-
A4	-

2. Menentukan kriteria dan bobot

Dan sebagai bahan pertimbangan terdapat 4 kriteria dan bobot yang digunakan untuk sistem pendukungg keputusan pemilihan strategi alternatif. Dimana bobot yang menentukan adalah pemilik perusahaan.

Tabel 3.7 Kriteria dan Bobot

	Keterangan	Bobot
K1	Kekuatan	
K2	Kelemahan	
K3	Peluang	
K4	Ancaman	

3. Nilai untuk tabel keputusan

Pemberian nilai untuk membuat tabel keputusan :

1 = Sangat Buruk

2 = Buruk

3 = Cukup

4 = Baik

5 = Sangat baik

4. Pemberian nilai keputusan

Untuk langkah selanjutnya yang di lakukan adalah membuat tabel nilai keputusan yang berdasarkan adanya keterangan alternatif keputusan dan kriteria sistem pendukung keputusan

yang dimana setiap kolomnya akan diberi nilai berdasarkan pemberian nilai 1-5

Tabel 3.8 Nilai Keputusan

Alternatif Strategi	**Kriterian**			
	K1	K2	K3	K4
A1				
A2				
A3				
A4				
A5				

5. Perhitungan keputusan termormalisasi

Selanjutnya dilakukan perhitungan dengan menggunakan penyelesaian langkah – langkah termormalisasi yang dimana untuk mencari data yang di butuhkan (akar penkumlahan pangkat perkriteria)

Tabel 3.9 Keputusan Termormalisasi

	K1	K2	K3	K4
A1				
A2				
A3				
A4				

Hasil pangkat perkriteria				
Akar hasil pangkat perkriteria				

6. Melakukan tahap menormalisikan

   Langkah selanjutnya menormalisikan yang dimana nanti hasil dari normalisasi ini akan dilanjutkan untuk mencari normalisasi bobot yang mana cara mencari normalisasi yaitu:

   Rumus menormalisikan

$$\frac{\text{(Data dalam kolom ternormalisasi)}}{\text{(akar hasil pangkat perkreterianta)}}$$

Tabel 3.10 Menormalisikan

	K1	K2	K3	K4
A1	$R1.1 =$	$R2.1 =$	$R3.1 =$	$R4.1 =$
A2	$R1.2 =$	$R2.2 =$	$R3.2 =$	$R4.2 =$

A3	$R1.3 =$	$R2.3 =$	$R3.3 =$	$R4.3 =$
A4	$R1.4 =$	$R2.4 =$	$R3.4 =$	$R4.4 =$

7. Hasil dari data normalisasi

Berikutnya hasil pada pencarian data normalisasi:

Tabel 3.11 Data Normalisasi

	K1	K2	K3	K4
A1				
A2				
A3				
A4				

8. Mencar Normalisasi bobot

Setelah itu langsung ke pembobotan kriteria dari kriteria yang telah di buat di awal bobot kriteria, bobot seperti pada awal pembuatan kriteria. Lalu normalisasi terbobot yaitu data nomanisasi x Bobot Kriteria.

Tabel 3.12 Normalisasi Bobot

	K1	K2	K3	K4
A1				
A2				
A3				
A4				

9. Menentukan Max dan Mix Normalisasi Bobot

Setelah mendapatkan hasil normalisasi terbobot, selanjutnya mencari matriks solusi ideal positif dan ideal negatif. Dimana nilai A+ adalah nilai max dari hasil nilai kriteria terbobot dan A- adalah hasil nilai min dari hasil nilai kriteria terbobot makan akan menghasilakan nilai A+ dan A-

Tabel 3.13 Max dan Min Normalisasi berbobot

	K1	K2	K3	K4
A1				
A2				

A3				
A4				
A5				
Max				
Min				

10. Mencari nilai data D+ dan D- dalam alternatif keputusan

Dan langakah selanjutnya mencari data nilai D+ dan D- dimana yang nantinya data ini untuk mencari nilai preferensi. Diaman untuk mencari D+ dan D- adalah :

Rumus mencari D+ dan D-

$$Dx+ = \sqrt{(AxK1 - Y1+)^2 + (AxK2 - Y1+)^2 + \cdots + (AnKn - Y1+)^2}$$

Tabel 3.15 Data D+ dan D-

	D+	A		D-
D1+		A1	D1-	
D2+		A2	D2-	
D3+		A3	D3-	
D4+		A4	D4-	

D5+		A5	D5-	

11. Menghitung hasil akhir nilai preferensi

Selanjutnya langkah terakir dimana yang hasil ahkir dari perhitungan ini akan di isi ke dalam nilai prefersni :

Rumus mencari V

$$\text{VX} \quad \frac{Dx-}{(\text{Dx}-)+(\text{Dx}+)} =$$

12. Memindahkan nilai preferensi ke tabel alternatif kepuitusan

Langkah akhir adalah memindahkan nilai preferensi ke tabel alterenatif nilai preferensi berikut :

Tabel 3.16 Nilai preferensi

No		Keterangan	Nilai preferensi
1.	A1		
2.	A2		
3.	A3		
4.	A4		

Strategi yang memiliki nilai preferensi paling tinggi terdapat dalam alternatif dengan jumlah angka terbesar. Alternatif startegi kedua yang terpilih adalah alternatif yang memiliki nilai terbesar kedua dan seterusnya.