

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek dalam penelitian ini yaitu perencanaan bisnis *SO CLEAN car wash* yang menggunakan sistem cuci mobil keliling yang berada di Kota Semarang. Lokasi penelitian yang dipilih yaitu di daerah Semarang Timur tepatnya berada di Tlogosari, dimana daerah tersebut terdapat banyak perumahan.

#### 3.2 Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

Populasi merupakan wilayah yang secara umum terdiri dari obyek / subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulannya (Sugiyono, 2017 : 117). Populasi dalam penelitian ini yaitu bisnis cuci mobil panggilan di kota Semarang.

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017 : 118). Sampel dalam penelitian ini ada 2 yaitu yang pertama pesaing yang merupakan penyedia jasa *car wash* panggilan yaitu *CLEAN & GO*, *MILLION GO WASH*, dan *GO AUTO* yang ketiganya berada di kota Semarang, dan pengguna jasa dari *CLEAN & GO*, *MILLION GO WASH*, dan *GO AUTO* yang berjumlah 15 responden dari ketiga pesaing tersebut.

Teknik *sampling* dalam penelitian ini menggunakan metode *non probability sampling*, dimana populasi tidak semua diberikan kesempatan untuk menjadi sampel. Dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu serta

dengan kriteria – kriteria tertentu yang ditetapkan berdasarkan permasalahan dari penelitian ini.

Kriteria responden :

1. Konsumen yang memiliki mobil.
2. Konsumen yang menggunakan jasa cuci mobil keliling.

Kriteria pesaing :

1. Cuci mobil di kota Semarang.
2. Cuci mobil yang melayani jasa keliling.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

#### **3.3.1 Jenis dan sumber data**

Jenis data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut (Sugiyono 2017 : 308) data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti. Dalam penelitian ini data primer didapatkan melalui kuesioner dan wawancara yang diberikan kepada responden.

Menurut (Sugiyono 2017 : 309) data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti. Dalam penelitian ini data sekunder didapatkan melalui dokumen yang berisi aspek keuangan seperti kebutuhan dana, sumber dana, laporan keuangan (proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, dan proyeksi aliran kas), dan kriteria investasi (NPV, PI, PP,IRR).

### Jenis dan Sumber Data

**Table 3.1 Jenis dan Sumber Data**

| <b>Jenis Data</b> | <b>Aspek yang Diteliti</b> | <b>Data</b>        | <b>Keterangan</b>   | <b>Metode Pengumpulan Data</b> | <b>Sumber Data</b>   |
|-------------------|----------------------------|--------------------|---|--------------------------------|--|
| Data Primer       | Aspek pemasaran            | <i>Segmenting</i>  | Geografis   | Kuesioner                      | Pembagian kuesioner kepada konsumen pesaing.                   |
|                   |                            |                    | Demografis  |                                |  |
|                   |                            |                    | Psikografis   |                                |  |
|                   |                            | <i>Targeting</i>   | Pemilihan segmen potensial                                  | Observasi                      | Pertimbangan dari pembagian kuesioner kepada konsumen pesaing. |
|                   |                            | <i>Positioning</i> | Menciptakan keunggulan kompetitif                           | Observasi                      | Observasi keunggulan pesaing.                                  |
|                   |                            | Marketing mix      | <i>Product</i>  | Wawancara                      | Wawancara pada pesaing.  |
|                   |                            |                    | <i>Price</i>  | Wawancara                      | Wawancara pada pesaing.  |
| <i>Place</i>      | <i>Survey</i>              |                    | <i>Survey</i> langsung pada daerah. tlogosari dan tembalang |                                |  |

|             |               |            |   |               |   |
|-------------|---------------|------------|---|---------------|---|
|             |               |            | <i>Promotion</i>  | Wawancara     | Wawancara pada pesaing.   |
|             |               |            | <i>People</i>   | Observasi     | Observasi pada pesaing mengenai jumlah dan jenis tenaga kerja yang dibutuhkan.                |
|             |               |            | <i>Process</i>  | Observasi     | Observasi pada pesaing mengenai langkah – langkah proses pelayanan jasa.                      |
|             |               |            | <i>Phsycal evidence</i>   | Observasi     | Observasi peralatan apa saja yang digunakan pesaing.  |
|             |               | Permintaan | Minat konsumen akan pendirian usaha cuci mobil panggilan <i>SO CLEAN car wash</i> | Kuesioner     | Pembagian kuesioner kepada konsumen potensial.  |
|             |               | Penawaran  | Jasa yang ditawarkan kepada konsumen  |               |   |
| Data primer | Aspek operasi | Lokasi     | Letak kantor <i>SO CLEAN car wash</i>   | <i>Survey</i> | <i>Survey</i> langsung lokasi pada daerah tlogosari dan tembalang yang akan dijadikan kantor. |
|             |               | Daerah     | Daerah yang strategis   |               | <i>Survey</i> langsung daerah untuk   |

|  |  |                           |  |               |   |
|--|--|---------------------------|--|---------------|---|
|  |  | pemasaran                 | untuk memasarkan <i>SO CLEAN car wash</i>        |               | memasarkan <i>SO CLEAN car wash</i> sebagai penentuan batas zona.                                   |
|  |  |                           |  |               |   |
|  |  | Tenaga kerja              | Jumlah tenaga kerja dan kualitas yang dibutuhkan | Observasi     | Observasi langsung kepada pesaing.  |
|  |  | Fasilitas pengangkutan    | Untuk kebutuhan operasional                      | <i>Survey</i> | <i>Survey</i> harga jual kendaraan roda 3.  |
|  |  | Fasilitas listrik dan air | Untuk kebutuhan layanan                          | Observasi     | Observasi terhadap pesaing.   |
|  |  | Proses produksi           |  | Observasi     | Observasi mengenai langkah – langkah proses pelayanan jasa.   |
|  |  | Manajemen operasi         | Perencanaan                                      | <i>Survey</i> | <i>Survey</i> biaya peralatan dan perlengkapan untuk mendukung pendirian <i>SO CLEAN car wash</i> . |
|  |  |                           | Pengorganisasian                                 | Observasi     | Observasi pada pesaing mengenai pengelompokan pekerjaan berdasarkan tugasnya.                       |
|  |  |                           | Pengadaan tenaga                                 | Wawancara     | Kesesuaian kemampuan dengan   |

|             |                           |                       |  |             |  |
|-------------|---------------------------|-----------------------|--|-------------|--|
|             |                           |                       | kerja  |             | posisi pekerjaan dalam <i>SO CLEAN car wash</i> .                                      |
|             |                           |                       | Pelaksanaan pengarah                                       | Observasi   | Observasi pada pesaing mengenai cara pengarah terhadap karyawan.                       |
|             |                           |                       | Pelaksanaan pengawasan                                     | Observasi   | Observasi kinerja karyawan.  |
| Data primer | Aspek sumber daya manusia | Perencanaan SDM       | Membangun hubungan baik dengan karyawan                    | Observasi   | Observasi hubungan baik dengan karyawan yang diterapkan pesaing.                       |
|             |                           | Analisis pekerjaan    | <i>Job description</i> dan <i>job specification</i>        |             | Susunan rancangan deskripsi dan spesifikasi pekerjaan dalam <i>SO CLEAN car wash</i> . |
|             |                           | Rekrutmen dan seleksi | Penerimaan tenaga kerja                                    | wawancara   | Wawancara dengan calon pekerja.  |
|             |                           | Kompensasi            | Pemberian <i>reward</i> secara langsung dan tidak langsung | Observasi   | Observasi kinerja karyawan.  |
| Data        | Aspek                     | Kebutuhan dana        | Dana investasi   | Perhitungan | Menghitung seluruh dana yang   |

|          |          |                     |                                |  |   |
|----------|----------|---------------------|--------------------------------|--|---|
| sekunder | keuangan |                     |                                |  | dibutuhkan untuk mendirikan <i>SO CLEAN car wash</i> .  |
|          |          | Sumber dana         | Dana pribadi                   |  | Dana pribadi.   |
|          |          | Proyeksi laba-rugi  | Laporan keuangan               | Perhitungan dan pengolahan arus kas dan laba-rugi serta neraca | Dihitung berdasarkan kegiatan operasional.  |
|          |          | Proyeksi aliran kas |                                |  |   |
|          |          | Proyeksi neraca     |                                |  | Pencatatan harta yang dimiliki dengan melihat kewajiban dan modal yang dimiliki dalam periode tertentu. |
|          |          | Kriteria investasi  | <i>Net present value</i>       | Perhitungan  | Dihitung dengan rumus NPV.  |
|          |          |                     | <i>Profitability index</i>     |  | Dihitung dengan rumus PI.   |
|          |          |                     | <i>Profitability period</i>    |  | Dihitung dengan rumus PP.   |
|          |          |                     | <i>Internal rate of return</i> |  | Dihitung dengan rumus IRR.  |

### 3.3.2 Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan 3 metode yang juga dijabarkan dalam tabel 1 yaitu :

#### 1. Kuesioner

Menurut (Sugiyono 2017 : 199) kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan tertulis kepada responden dan untuk dijawab oleh responden. Responden dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu kepada pesaing dan pengguna jasa, lembar kuesioner tertera dalam halaman lampiran, dan detail isi kuesioner tertera pada tabel 1.

#### 2. Wawancara

Menurut (Sugiyono 2017 : 194) wawancara sebagai teknik pengumpulan data dalam melakukan studi pendahuluan untuk menemukan hal yang ingin diteliti. Dalam penelitian ini mewawancarai responden secara langsung mengenai *car wash* dengan sistem panggilan.

#### 3. Observasi

Observasi merupakan proses lengkap yang tersusun dari proses biologis dan psikologis menurut Sutrisno Hadi (1986) dalam Sugiyono (2017 : 203) sehingga teknik ini lebih spesifik dari wawancara dan kuesioner yang selalu berkomunikasi dengan responden namun observasi tidak terbatas pada orang tetapi juga objek alam yang lain.

### 3.3.3 Alat analisis data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Analisis kuantitatif yaitu mengkuantitatifkan data penelitian untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam analisis data, sedangkan analisis kualitatif yaitu analisis untuk data yang berwujud deskripsi logis dengan kalimat atau kata-kata.



Analisis kuantitatif yaitu analisis data yang berwujud angka (Sugiyono, 2017: 13).

Dibawah ini metode analisis yang digunakan pada aspek-aspek dalam rancangan *SO CLEAN car wash* panggilan :

1. Aspek pemasaran

- a. Dihitung dengan metode kuantitatif dalam proses *segmenting*, *targeting*, dan *positioning* untuk menghitung banyaknya konsumen yang menggunakan jasa cuci mobil keliling.
- b. Menyusun pertanyaan mengenai produk, harga, promosi, tempat, *phsycal evidence*, dan *people*.
- c. Melakukan wawancara dan pemberian kuesioner kepada responden serta observasi.
- d. Melakukan perhitungan dan mendeskripsikan data dengan menggunakan analisis deskriptif dari hasil wawancara, kuesioner dan observasi untuk mengetahui tanggapan responden mengenai aspek pemasaran.

2. Aspek operasi

- a. Melakukan *survey* lokasi bisnis, daerah pemasaran, bahan baku, proses produksi, fasilitas pengangkutan, perencanaan peralatan dan perlengkapan.
- b. Melakukan observasi tenaga kerja, fasilitas listrik dan air, proses produksi, pengorganisasian, pelaksanaan pengarahan, pelaksanaan pengawasan.
- c. Melakukan wawancara kepada calon tenaga kerja.
- d. Melakukan pencatatan dari hasil *survey*, observasi dan wawancara yang dilakukan untuk menyusun aspek operasi yang diterapkan pada *SO CLEAN CAR WASH*.

### 3. Aspek sumber daya manusia

- a. Dihitung dengan metode kuantitatif terkait jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam *SO CLEAN car wash*.
- b. Melakukan observasi mengenai perencanaan sumber daya manusia dan kompensasi.
- c. Melakukan wawancara pada saat rekrutmen dan seleksi calon tenaga kerja.
- d. Melakukan pencatatan dari hasil *survey* dan wawancara untuk menyusun aspek sumber daya manusia pada *SO CLEAN CAR WASH*.

### 4. Aspek keuangan

- a. Dinilai dengan metode kuantitatif terkait kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi laba rugi, proyeksi aliran kas, proyeksi neraca, kriteria investasi yang terdiri dari : *net present value, profitability index, payback period, internal rate of return*.
- b. Kebutuhan modal dihitung berdasarkan seluruh kebutuhan yang dibutuhkan untuk mendirikan *SO CLEAN CAR WASH*.
- c. Sumber dana merupakan seluruh dana yang masuk dari modal sendiri maupun investasi.
- d. Laporan keuangan menghitung proyeksi laba rugi, proyeksi aliran kas, proyeksi neraca.
- e. Menghitung kriteria investasi yang terdiri dari *net present value, profitability index, payback period, internal rate of return* dengan menggunakan rumus.

Berikut rumus untuk menghitungnya :

1. NPV (nilai sekarang bersih)

$$NPV = \sum_{n=1}^{\infty} \frac{CFt}{(1 + K)^t} - I_0$$

Keterangan :

CFt = aliran kas pertahun pada periode t

I<sub>0</sub> = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga atau (*discount rate*)

2. *Profitability Index* (PI)

$$PI = \frac{PV \text{ kas masuk}}{PV \text{ kas keluar}}$$

3. *Payback Period* (PP)

$$\text{Payback period} : \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

4. *Internal Rate of Return* (IRR)

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CFt}{(1 + IRR)^t}$$

Keterangan :

t = tahun ke

n = jumlah tahun

I<sub>0</sub> = nilai investasi awal

CF = arus kas bersih

IRR = tingkat bunga yang dicari harga