

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Objek dan lokasi penelitian

Objek penelitian pada umumnya diketahui sebagai permasalahan yang akan diteliti. Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek, atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti guna dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017).

Objek penelitian ini adalah prinsip efektivitas pemilik usaha CV. Terbang Surya Anugerah. Lokasi penelitian berada di jalan Pesanggrahan 1 no.2, Kota Semarang.

3.2. Sampel Penelitian dan Teknik Sampling

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017). Kriteria penentuan sampel berdasarkan ciri berikut : bekerja lebih dari 3 tahun serta memiliki posisi yang penting dalam perusahaan. Sampel dari penelitian ini adalah anggota dari populasi penelitian, yaitu pemilik, manager, dan kepala keuangan. Manager dan kepala keuangan dipilih karena mereka memiliki tanggung jawab besar dan sering berkomunikasi langsung dengan pemilik, dan memiliki hubungan yang erat sehingga kurang lebih mereka mengerti dan memahami karakter dari si pemilik CV. Terbang Surya Anugerah, dengan kata lain, unit sampel yang dihubungi disesuaikan dengan kriteria-kriteria tertentu yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian atau permasalahan penelitian.

Teknik sampling merupakan teknik yang digunakan untuk mengambil sampel (Sugiyono, 2017). Penelitian ini menggunakan jenis teknik sampling, Sampling purposive yang adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan jenis data primer. Data primer merupakan sumber-sumber informasi yang dikumpulkan peneliti langsung dari sumbernya yang berupa responden individu atau kelompok yang khusus ditentukan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari pemilik usaha dan karyawan perusahaan CV. Terbang Surya Anugerah.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara untuk mengumpulkan data primer.

3.4.1. Wawancara

Wawancara (*interview*) adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan ini merupakan proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang akurat dari narasumber, melengkapi informasi atau data dari orang pertama, dengan menggunakan teknik panduan menyusun daftar pertanyaan dan memiliki panduan wawancara.

Sebelum melakukan wawancara, peneliti terlebih dahulu membuat janji pertemuan dengan pemilik usaha dan karyawannya untuk dapat menetapkan waktu dan tempat untuk melakukan proses wawancara. Kemudian peneliti meminta ijin kepada pemilik usaha untuk dapat mencatat proses wawancara serta mengambil gambar melalui handphone.

3.5. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif yang dimana menganalisis tanpa menggunakan perhitungan dan jumlah angka. Analisis secara deskriptif merupakan metode analisis yang memuat gambaran atau uraian mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang akan diselidiki untuk menarik kesimpulan dari data-data yang digunakan untuk meneliti.

Tahap – tahap deskriptif kualitatif sebagai berikut:

1. Jawaban pemilik dikelompokkan berdasarkan teori efektuasi menurut Saras D Sarasvathy
2. Menggabungkan jawaban pemilik, manajer, kepala keuangan, dengan teori efektuasi menurut Sarasvathy dengan kesimpulan. Dan jawaban dari pemilik CV Terbang Surya Anugerah akan menunjukkan apakah menurut beliau, dirinya dalam mengambil keputusan sesuai dengan teori efektuasi.

No.	Teori Efektuasi	Indikator	Pemilik	Manager	Kepala Keuangan	Kesimpulan
1.	The Bird-in-Hand Principle	Memiliki pengetahuan ketika pertama membuka usaha mebel ini seperti design gambar mebel, jenis-jenis bahan yang digunakan				
		Kemauan untuk mempelajari dan memperdalam pemahaman di bisnis mebel dalam meningkatkan sumber daya dalam bentuk barang dan pengetahuan yang dimiliki				
		Mengenal diri sendiri dan yakin akan membangun usaha mebel				
2.	Affordable Loss Principle	Memilih mengorbankan waktu luang saat kuliah demi membangun usaha mebel ini.				
		Mengorbankan upah yang ia peroleh ketika masih bekerja sebagai karyawan.				
		Berani meninggalkan zona nyaman sebagai karyawan demi membangun usaha mebel				
3.	Crazy Quilt Principle	Cara pengusaha menjalin relasi dengan pengusaha mebel lainnya.				
		Cara untuk mempertahankan dan terus membangun relasi yang baik dengan pembeli				
		Prinsip berbisnis yang telah disepakati bersama dengan partner				
4.	Lemonade Principle	Kemampuan untuk terus berkreasi dalam mengembangkan inovasi usaha.				
		Cara untuk mengatasi berbagai masalah yang ada dalam usahanya				
		Mempunyai wawasan yang luas				
5.	Pilot in the Plane Principle	Melakukan tindakan yang akan mempertahankan usahanya				
		Mempunyai rencana untuk perkembangan selanjutnya				
		Mempunyai pandangan kedepan mengenai usahanya				

Tabel 3.5.1

Analisis deskriptif ini digunakan untuk mengidentifikasi kesesuaiannya dengan teori pengambilan keputusan pada pengusaha mebel CV Terbang Surya Anugerah sesuai dengan teori efektuasi yang dikemukakan oleh Saras D Sarasvathy.