

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek dari penelitian ini adalah kafe “*Next In*” dengan produk yang ditawarkan dalam kafe tersebut adalah berbagai macam minuman kopi dan non kopi dan makanan ringan. Lokasi yang akan dipilih untuk mendirikan dan menjalankan kafe “*Next In*” adalah di kota Kudus, Jawa Tengah.

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini yaitu semua masyarakat yang membeli kopi di kota Kudus. Adanya keterbatasan waktu dan tenaga maka penelitian menggunakan sebagian dari populasi yang ada sebagai sampel

3.2.2. Teknik *Sampling*

Sampel yang akan dipilih pada usaha kafe “*Next In*” yaitu menggunakan teknik *sampling* yang berupa ***non probability sampling*** dengan metode ***sampling purposive***. *Non probability sampling* adalah teknik yang tidak memberikan kesempatan atau peluang yang sama untuk setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono,2001:60). Sedangkan metode *sampling purposive* yaitu teknik menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono 2001:60). Dalam pengambilan sampel terdiri dari dua responden yang telah ditentukan yaitu konsumen kafe dan pesaing :

- a. Konsumen kafe yang dipilih berjumlah 30 orang dengan memberikan 5 butir pertanyaan. Populasi yang dipilih memiliki kriteria yaitu memiliki usia 17-50 tahun dan pernah mengunjungi kafe untuk mengonsumsi minuman kopi di kudu.
- b. Pesaing yang dipilih yaitu 1 orang yaitu orang yang memiliki usaha kafe Wipsy Coffee & Meet. Alasan memilih pesaing tersebut adalah karena kriteria sebagai berikut : (1) Pesaing tersebut merupakan pesaing terdekat yang memiliki kafe di daerah yang sama dengan daerah yang akan didirikannya kafe “*Next In*”. (2) Produk utama yang dijual sama yaitu minuman kopi.

3.3. Metode Pengumpulan Data

3.3.1. Jenis dan Sumber Data

Terdapat dua jenis sumber data yaitu data primer dan sekunder :

a. Data Primer

Untuk data primer pada penelitian ini sendiri berupa produk/jasa akan ditawarkan ke konsumen, harga produk yang akan dipasarkan, cara-cara promosi yang akan dilakukan, target pasar yang dituju, bauran pemasaran, lokasi usaha yang akan dijadikan tempat usaha, penghasilan usaha, jumlah tenaga kerja, deskripsi dan spesifikasi kerja.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder yang terdapat pada penelitian ini yaitu data-data yang berhubungan dengan aspek hukum perijinan berdirinya usaha, aspek lingkungan dan aspek keuangan seperti kelayakan usaha, laba-rugi dan *cashflow*.

Tabel 3.1. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber Data				
Aspek Yang Dianalisis	Jenis Data	Data yang Dibutuhkan	Keterangan	Sumber Data
Aspek Pemasaran	Primer	<i>Segmenting</i>	<i>Geographic</i>	Data diambil dari hasil kuesioner survei.
			<i>Demographic</i>	
			<i>Psychographic</i>	
			<i>Behavioral</i>	
		<i>Targeting</i>	Menentukan pasar sasaran usaha melalui segmentasi.	Data diperoleh dari kesimpulan segmentasi.
		<i>Positioning</i>	Memosisikan usaha dengan tepat agar memiliki keunggulan bersaing dengan kompetitornya.	Data diambil dari hasil wawancara terhadap pemilik kafe pesaing.
		<i>Forecasting</i>	Perkiraan usaha di masa yang akan datang.	Usaha kafe “ <i>Next In</i> ”
Bauran Pemasaran			<i>Product</i>	Data dari hasil wawancara dan observasi terhadap pesaing usaha.
			<i>Price</i>	
			<i>Place</i>	
			<i>Promotion</i>	
			<i>Physical evidence</i>	
			<i>People</i>	
		<i>Process</i>		
Aspek	Primer	Lokasi	Penentuan lokasi usaha yang tepat untuk mendirikan usaha.	

Operasi		Layout	Menata tata letak ruang tempat usaha.	Usaha kafe “ <i>Next In</i> ”
Aspek Sumber Daya Manusia	Primer	Perencanaan SDM	Deskripsi pekerjaan Spesifikasi Pekerjaan	Hasil dari wawancara terhadap pesaing usaha kafe “ <i>Next In</i> ”.
		Pengembangan SDM	Mengembangkan kualitas SDM perusahaan dengan melakukan pelatihan dsb.	Mengawasi dan mengamati kinerja dari karyawan yang bekerja di kafe “ <i>Next In</i> ”.
		Kompensasi dan tunjangan	Upah pegawai dan bonus.	Ditentukan oleh pemilik kafe “ <i>Next In</i> ”.
Aspek Keuangan	Sekunder	Modal	Dana awal yang dibutuhkan dalam membangun dan menjalankan usaha.	Usaha Kafe “ <i>Next In</i> ”.
		Laporan Keuangan	Neraca	
			Laporan laba rugi	
Laporan <i>cashflow</i>				
Penilaian kelayakan Investasi	Investasi	<i>Net Present Value (NPV)</i>	Ditentukan oleh pihak kafe “ <i>Next In</i> ” dengan berdasarkan rumus perhitungan penilaian kelayakan investasi.	
		<i>Payback Period (PP)</i>		
		<i>Internal Rate Of Return (IRR)</i>		
Aspek Hukum	Sekunder	Perijinan Usaha dan Biaya Perijinan	Memenuhi syarat-syarat untuk mendirikan usaha yang diberikan oleh pemerintah.	Mempelajari dari sumber-sumber informasi yang ada pada pemerintahan daerah yang akan didirikannya kafe “ <i>Next In</i> ”.

Aspek Lingkungan	Sekunder	Kelayakan usaha di lingkungan sekitar usaha	Menentukan kelayakan usaha di suatu lingkungan sekitar baik dari fisik maupun sosial	Dapat diketahui dari observasi di wilayah yang akan didirikannya usaha kafe “ <i>Next In</i> ”.
------------------	----------	---	--	---

3.3.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan melalui :

a. Wawancara

Tujuan dari wawancara dilakukan adalah agar mendapatkan data primer untuk perihal keperluan usaha kafe “*Next In*”. Wawancara dilakukan untuk para calon konsumen di wilayah kafe “*Next In*” akan berdiri dan pemilik kafe pesaing.

b. Kuesioner

Teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner ini dilakukan dengan memberikan angket kepada 30 orang responden yang menjadi obyek pada penelitian ini.

c. Observasi

Observasi dilakukan untuk mengamati segmentasi *positioning* yang dimiliki oleh pesaing dan kelayakan usaha di lingkungan sekitar kafe “*Next In*”.

3.3.3. Alat Analisis Data

a. Non Statistik

a.1. Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio keuangan digunakan untuk menghitung laporan keuangan, laporan laba-rugi dan juga laporan arus kas.

a.2. Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk perhitungan investasi agar mengetahui apakah usaha layak atau tidak dilihat berdasarkan segi keuangan melalui perhitungan NPV, PP dan IRR.

b. Statistik

Dalam analisis statistik ini, usaha kafe “*Next In*” menggunakan analisis statistik deskriptif (mendeskripsikan data yang telah terkumpul) dengan kemudian mengolah data dengan menggunakan frekuensi dan persentase.

3.3.4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Berikut adalah metode analisis yang diterapkan dalam usaha kafe “*Next In*”

a. Aspek Pemasaran

Teknik analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis perihal *segmentasi, targeting, positioning* dan juga bauran pemasaran. Sedangkan teknik analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis permintaan, penawaran dan biaya pemasaran.

a.1. *Segmenting*

Data diperoleh dari hasil kuesioner yang telah diisi oleh para responden yang terdiri dari beberapa bagian yaitu usia, jenis kelamin, pekerjaan dan penghasilan.

a.2. *Targeting*

Dalam menentukan target pasar yang potensial analisis datanya dapat diambil melalui menarik kesimpulan dari hasil data segmentasi pasar.

a.3. *Positioning*

Dalam menentukan posisi pasar yang berpotensi, data dapat diperoleh dari hasil wawancara terhadap para pesaing sehingga dapat menemukan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh para pesaing dan membandingkan data tersebut terkait dengan bauran pemasaran yang telah ditetapkan yaitu : *product, price, place, promotion, physical evidence, people* dan *process*.

a.4. **Bauran Pemasaran**

Memperjelas bauran pemasaran yang telah ditetapkan untuk digunakan dalam memosisikan pasar yang berpotensi pada kafe “*Next In*”

Aspek pemasaran dinyatakan layak jika memiliki segmentasi, *targeting, positioning* dan bauran pemasaran yang jelas.

b. **Aspek Operasi**

Dalam menganalisis lokasi dan *layout* teknik yang digunakan adalah kualitatif.

b.1. **Lokasi**

Dalam pemilihan lokasi usaha kafe “*Next In*” diperhitungkan dengan berdasarkan wilayah lokasi yang strategis dan memiliki populasi masyarakat (penduduk setempat ataupun mahasiswa) yang tinggi.

b.2. Layout

Mendesain ruangan dengan kreatif, seoptimal dan menyenangkan mungkin sehingga dapat membuat para calon konsumen dapat tertarik untuk berkunjung ke kafe “*Next In*”. Juga mengatur tata letak tempat untuk memproduksi dan pelayanan proses transaksi dengan tepat agar proses produksi dan transaksi jadi lebih efisien dan maksimal.

Aspek operasi dinyatakan layak apa bila usaha tersebut memiliki lokasi yang strategis dan tata letak (*layout*) yang efektif dan menarik.

c. Aspek Sumber Daya Manusia

Untuk melakukan analisis perencanaan SDM, peningkatan dan pengembangan karyawan menggunakan teknik analisis kualitatif. Sedangkan untuk menganalisis kompensasi dan tunjangan yaitu dengan menggunakan teknik kuantitatif.

c.1. Perencanaan SDM

a. Deskripsi Pekerjaan

Kafe “*Next In*” akan membutuhkan karyawan untuk memproduksi, melayani konsumen dan melayani konsumen dalam melakukan transaksi/kasir.

b. Spesifikasi Pekerjaan

Perekrutan karyawan pada usaha kafe “*Next In*” berdasarkan pada kriteria yang dimiliki oleh calon tenaga kerja sesuai dengan bidang pekerjaan yang diinginkan.

c.2. Pelatihan SDM

Setelah melakukan perekrutan karyawan maka dilakukan pelatihan dan orientasi terhadap karyawan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan karyawan dalam setiap bidang pekerjaannya.

c.3. Kompensasi dan Tunjangan

Gaji dan bonus secara langsung maupun tidak langsung akan diberikan kepada setiap karyawan.

Aspek sumber daya manusia dapat dinyatakan layak jika perencanaan dan pelatihan SDM terstruktur dan sistematis.

d. Aspek Keuangan

Aspek keuangan pada usaha ini akan dilakukan dengan metode kuantitatif.

d.1. Net Present Value (NPV)

NPV dihitung dengan menggunakan rumus :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan :

NPV = *Net Present Value*

K = *Discount rate*

At = *Cashflow* pada periode 1

n = Periode terakhir di mana *cashflow* diharapkan

Kriteria penilaian menurut Riyanto, (2001) :

- a. Bila NPV positif maka proyek investasi layak
- b. Bila NPV negatif maka proyek investasi tidak layak (Purnatiyo, 2014).

d.2. Payback Period (PP)

Dalam menghitung PP untuk usaha kafe “Next In” menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Cashflow}} \times 1 \text{ tahun}$$

Kriteria seleksi menurut Sutrisno (2009) :

- a. Jika *payback period* lebih besar dibandingkan dengan target kembalinya investasi, maka proyek tidak layak.
- b. Jika *payback period* lebih kecil dibandingkan dengan target kembalinya investasi, maka proyek investasi layak (Purnatiyo, 2014).

d.3. Internal Rate of Return (IRR)

Dalam menghitung IRR untuk usaha kafe “Next In” menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{IRR} = \text{RR} + \frac{\text{NPV } rr}{\text{TPV } rr + \text{TVP } rt} \times (rt - rr)$$

Keterangan :

IRR = *Internal Rate of Return*

NPV = *Net Present Value*

TPV = *Total present value*

rr = Tingkat *discount rate* (r) lebih rendah

rt = Tingkat *discount rate* (r) lebih tinggi

Kriteria seleksi menurut Sutrisno (2009) :

- a. Jika IRR lebih kecil dari tingkat bunga yang disyaratkan, maka proyek investasi kurang layak.

- b. Jika IRR lebih besar dari tingkat bunga yang disyaratkan, maka proyek investasi layak (Purnatiyo, 2014).

Aspek keuangan dinyatakan layak jika adanya sumber dana yang sesuai dengan kebutuhan, laporan keuangan yang terstruktur dan analisis keuangan yang layak untuk usaha kafe “*Next In*”.

e. Aspek Hukum

Mengetahui dan melaksanakan prosedur-prosedur atau syarat-syarat yang dibutuhkan dalam pengajuan SPP IRT dan juga biaya perijinan yang dibutuhkan untuk usaha kafe “*Next In*”. Dalam analisis ini menggunakan teknik kualitatif.

f. Aspek Lingkungan

Membangun usaha kafe “*Next In*” dengan memberikan manfaat yang positif baik dalam lingkungan fisik maupun sosial dan dapat diterima oleh masyarakat disekitar tempat usaha kafe “*Next In*”. Aspek ini menggunakan teknik analisis kualitatif dalam menganalisis data.