

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil obyek penelitian yaitu pada Toko Sembako Rahayu yang beralamat pada jalan Ahmad Yani No 450 Wiradesa, Kabupaten Pekalongan.

3.2 Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah pemilik, calon suksesor dan karyawan dari Toko Sembako Rahayu. Sedangkan penentuan sampel dilakukan dengan *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel dengan kriteria tertentu (Sugiyono, 2013). Kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Pemilik
2. Calon Suksesor
3. Karyawan

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dengan cara mengambil sampel yang dilakukan hanya atas dasar pertimbangan penelitiannya saja yang menganggap unsur-unsur yang dikehendaki telah ada dalam anggota sampel yang diambil (Sugiyono, 2013). Jumlah kriteria sampel dalam penelitian ini berjumlah 6 orang dari pemilik/ibu suksesor (1 orang), calon suksesor (3 orang), dan karyawan yang memegang peran kunci dalam perusahaan (2 orang). Karyawan yang dipilih dalam hal ini adalah karyawan dengan jabatan kepala gudang dan kepala administrasi. Alasan pengambilan kepala gudang adalah karena bagian gudang memegang peranan penting sebab mengetahui kondisi persediaan dan juga termasuk jadwal pendistribusian sehingga pekerjaan pertama suksesor adalah harus menguasai mengenai gudang, stok serta penataan. Administrasi mengetahui mengenai keuangan, penjualan, penagihan, dan bekerja sama dengan pemilik untuk melakukan pembuatan laporan keuangan.

Tabel 3.1
Subyek Penelitian

No	Nama	Jabatan
1	Sugiarti (Go Mey In)	Pemilik
2	Yanto	Calon Suksesor
3	Yudi	Calon Suksesor
4	Yusi	Calon Suksesor
5	Samuri	Karyawan/Kepala gudang
6	Widya	Karyawan/Kepala Administrasi

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah persepsi atau tanggapan pelanggan yang diperoleh secara langsung dari responden (Sugiyono, 2013). Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik, calon suksesor dan karyawan Toko Sembako Rahayu di Semarang.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data menggunakan metode wawancara kepada beberapa narasumber seperti pemilik, suami dan calon suksesor dan karyawan Toko Sembako Rahayu. Wawancara adalah suatu kegiatan untuk mendapatkan informasi yang dilakukan dengan tanya jawab antara dua orang yaitu peneliti dengan responden atau informan penelitian (Sugiyono, 2013).

3.5 Metode Analisis Data

Teknik analisis yang akan digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang digunakan untuk menganalisis data dengan menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana mestinya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi (Sugiyono, 2013). Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Merangkum jawaban hasil wawancara dalam suatu bentuk tabel.

2. Jawaban dari masing-masing responden akan dimasukkan ke kolom responden tersebut, misalnya jawaban pemilik akan dimasukkan ke kolom pemilik.
3. Jawaban dari hasil wawancara ditulis berdasarkan pertanyaan tiap indikator pada daftar pertanyaan.

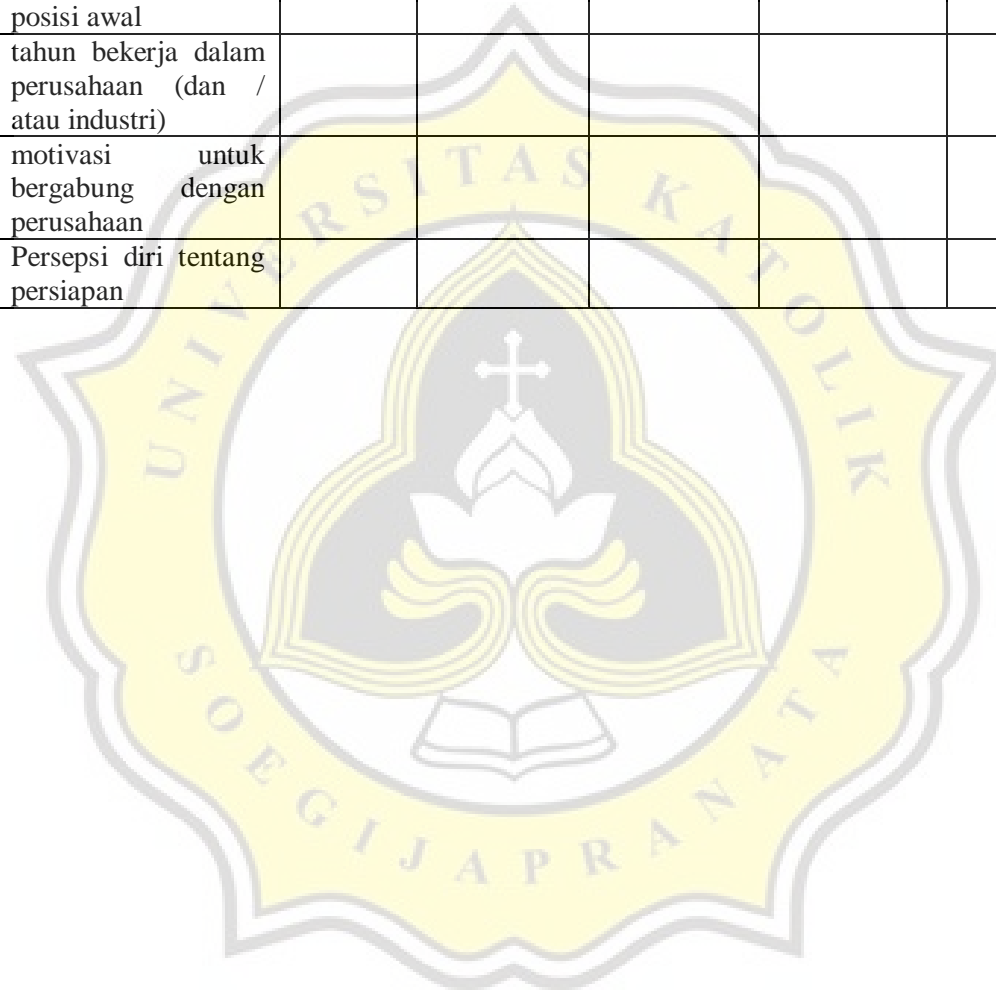
Bentuk tabel rekapitulasi jawaban responden tersebut dapat dilihat dari tabel berikut:



Tabel 3.2
Rekapitulasi Jawaban Responden

Variabel	Indikator	Jawaban Responden					
		Pemilik	Calon suksesor 1	Calon suksesor 2	Calon suksesor 3	Karyawan 1	Karyawan 2
Kegiatan perencanaan dan pengendalian	perencanaan suksesi						
	perencanaan pajak (keuangan)						
	penggunaan direktur dari luar						
	penggunaan konsultan / penasihat bisnis keluarga						
	pembentukan dewan keluarga						
Hubungan antara calon suksesor dengan keluarga dan mitra bisnis	komunikasi						
	Kepercayaan						
	Komitmen						
	Loyalitas						
	keributan dalam keluarga						
	persaingan antar saudara						
	kecemburuan / kebencian						
	konflik						
	nilai dan tradisi bersama						
Tingkat persiapan	pendidikan formal						
	Pelatihan						

suksesor	pengalaman kerja (di luar perusahaan)						
	posisi awal						
	tahun bekerja dalam perusahaan (dan / atau industri)						
	motivasi untuk bergabung dengan perusahaan						
	Persepsi diri tentang persiapan						



4. Mencari kesamaan jawaban dari wawancara yang telah dilakukan kepada 5 orang responden, misalnya pemilik, calon suksesor dan karyawan menyatakan setuju akan suatu pernyataan, maka kesimpulannya juga menyatakan setuju.
5. Langkah berikutnya adalah mengambil kesimpulan dan menganalisis data , metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis data modus. Analisis data modus yang digunakan adalah analisa semiotic, yang merupakan analisis frekuensi konten jawaban. Semakin sering didapatkan munculnya jawaban yang sama dari sebagian besar responden, maka jawaban yang sama akan menjadi fokus jawaban dari pertanyaan tersebut (Moleong, 2015).
6. Untuk jawaban yang tidak sama, maka digunakan metode perbandingan tetap (teori *constant comparative method* oleh Glaser dan Straus dalam Moleong, 2015). Jawaban yang tidak sama akan di ambil kesimpulannya dari hasil-hasil jawaban yang didapatkan (Moleong, 2015) kemudian dianalisis dengan cara menemukan fokus dari suatu pernyataan jawaban, mengklasifikasikan, mengait-ngaitkan data, membuat hubungan
7. Membuat kesimpulan jawaban yang merekomendasikan suksesor yang paling sesuai pada Toko Sembako Rahayu dari keunggulan pada jumlah dimensi yang lebih banyak. Kesimpulan dibuat berdasarkan kecenderungan jawaban dari 6 responden tersebut didasarkan pada jenis dan jumlah jawaban yang cenderung hampir sama mengenai kriteria pemilihan suksesor pada Toko Sembako Rahayu. Dengan kecenderungan jawaban ini maka akan didapatkan keunggulan dimensi yang lebih banyak pada salah satu calon suksesor, sehingga penarikan kesimpulan akan ditarik oleh peneliti.

Tabel 3.3
Format Kesimpulan Jawaban Responden

Variabel	Indikator	Jawaban Responden						Kesimpulan
		Pemilik	Calon suksesor 1	Calon suksesor 2	Calon suksesor 3	Karyawan 1	Karyawan 2	
Kegiatan perencanaan dan pengendalian	perencanaan suksesi							
	perencanaan pajak (keuangan)							
	penggunaan direktur dari luar							
	penggunaan konsultan / penasihat bisnis keluarga							
	pembentukan dewan keluarga							
Hubungan antara calon suksesor dengan keluarga dan mitra bisnis	komunikasi							
	Kepercayaan							
	Komitmen							
	Loyalitas							
	keributan dalam keluarga							
	persaingan antar saudara							

	kecemburuan / kebencian							
	konflik							
	nilai dan tradisi bersama							
Tingkat persiapan suksesor	pendidikan formal							
	Pelatihan							
	pengalaman kerja (di luar perusahaan)							
	posisi awal							
	tahun bekerja dalam perusahaan (dan / atau industri)							
	motivasi untuk bergabung dengan perusahaan							
	Persepsi diri tentang persiapan							