

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini berjenis penelitian campuran, di mana menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif. Metode penelitian campuran adalah gabungan dari dua metode penelitian yang meliputi penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penelitian ini bisa disebut dengan penelitian dengan analisis data, kemudian diintegrasikan berupa temuan untuk menarik sebuah kesimpulan. (Subagyo, 2020).

3.2 Subjek Penelitian

Menurut Lexy J. Moleong (2010) subjek penelitian adalah orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Dalam penelitian ini, subjeknya adalah :

1. Bapak Tjen Djan Sen sebagai pemilik usaha Trois Dinamika Sentosa.
2. Ibu Bernike Ninik sebagai administrasi keuangan usaha Trois Dinamika Sentosa.
3. Sdr Tjen, Kelvin Oktavianto sebagai administrasi bagian *marketing* usaha Trois Dinamika Sentosa.

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

Trois Dinamika Sentosa berada di Batusari, Kec. Mranggen, Kabupaten Demak, Jawa Tengah. Sedangkan waktu penelitian dimulai dari dibuatnya penelitian ini hingga berakhirnya penelitian ini.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2009) ada dua hal yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian, yaitu kualitas instrumen penelitian dan kualitas pengumpulan data. Instrumen yang telah teruji validitas dan reliabilitasnya belum tentu menghasilkan data yang valid dan reliabel, jika instrumen tersebut tidak digunakan secara tepat dalam pengumpulan datanya. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Kuesioner, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi beberapa pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden.

Kuesioner akan diberikan pemilik Trois Dinamika Sentosa yakni Bapak Tjen Djan Sen, administrasi keuangan Trois Dinamika Sentosa yakni Ibu Bernike Ninik, administrasi *marketing* Trois Dinamika Sentosa yakni Saudara Tjen, Kelvin Oktavianto, dan ke-26 pelanggan Trois Dinamika Sentosa.

2. Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Pada penelitian ini, wawancara akan dilakukan dengan pemilik Trois Dinamika Sentosa yakni Bapak Tjen Djan Sen, administrasi keuangan Trois Dinamika Sentosa yakni Ibu Bernike Ninik, dan administrasi *marketing* Trois Dinamika Sentosa yakni Saudara Tjen, Kelvin Oktavianto.

3.5 Populasi dan Sampel

3.5.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2009) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh objek/subjek itu. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan Trois Dinamika Sentosa yang berjumlah 110 pelanggan.

3.5.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2009) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini, penentuan sampel dilakukan dengan jenis *nonprobability sampling* karena tidak semua anggota populasi diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel. Metode pengumpulan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sampel yang dipakai dalam penelitian ini adalah pelanggan yang memiliki kriteria :

1. Sudah menjalin kerjasama minimal 2 tahun dengan Trois Dinamika Sentosa.
2. Melakukan transaksi minimal 2 kali tiap bulan dengan Trois Dinamika Sentosa.

Dari dua pertimbangan diatas, didapatkan data bahwa ada 26 pelanggan yang memenuhi kriteria diatas. Pelanggan tersebut adalah :

Tabel 3. 1 Daftar pelanggan yang memenuhi kriteria

No.	Nama Pelanggan	No.	Nama Pelanggan
1.	Tk. Krisna Teknik	14.	Tb. HS Putra Tehnik
2.	Tk. Kaca Baru	15.	Tk. Family Home Depo
3.	Tb. Rimba Khatulistiwa	16.	Tb. Hidup
4.	Tk. Bangun Karya	17.	Tk. Armada
5.	Tk. Samudra Agung	18.	Tb. Rahayu
6.	Tk. Sumber Logam	19.	Tb. Fery' A
7.	Tb. Bumi Sari	20.	Tb. Bina Putra
8.	UD. Sumber Abadi	21.	Tk. Karunia Teknik
9.	Tb. Agung Barokah	22.	Tb. Sinar Jaya
10.	Tk. Jaya Mandiri Sukses	23.	Tk. Bima Tehnik
11.	Tk. Setia Kawan	24.	Tb. Yogyakarta
12.	Tk. Wijaya Teknik	25.	Tb. Zam-Zam
13.	Tb. Wijaya	26.	Tk. Setuju Jaya

3.6 Metode Analisis Data

Tahap pertama dalam metode analisis data adalah menganalisa hasil wawancara kepada 3 orang pihak internal Trois Dinamika Sentosa yang akan menghasilkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha Trois Dinamika Sentosa. Tahap selanjutnya adalah memberikan kuesioner kepada 26 pelanggan usaha Trois Dinamika Sentosa guna mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan dari sudut pandang pelanggan. Setelah mendapatkan hasil jawaban dari pihak internal dan pelanggan, maka langkah selanjutnya adalah menyusun daftar kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan.

Penelitian ini menggunakan Matriks IFE dan EFE dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal pada usaha Trois Dinamika Sentosa dengan cara memberi bobot pada setiap faktor yang ada. Pemberian nilai bobot berdasarkan signifikansi relatif suatu faktor terhadap berhasilnya suatu perusahaan, dan pemberian nilai peringkat berdasarkan respon

perusahaan dalam mengatasi faktor internal dan eksternal tersebut. didapatkan dari hasil pengisian kuesioner yang diberikan kepada pihak internal Trois Dinamika Sentosa yang kemudian dilakukan perhitungan untuk mendapatkan nilai bobot masing-masing faktor internal dan eksternal.

Tabel 3. 2 Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

No.	Faktor Internal Utama	Bobot	Peringkat	Skor (Bobot x Peringkat)
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1.				
2.				
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.				
2.				
Total		1,00		

Sumber : Fred R. David (2010)

Langkah-langkah yang dilakukan saat menyusun matriks IFE menurut Fred R. David (2010) :

1. Buat daftar kelemahan dan kekuatan lingkungan internal yang berpengaruh terhadap perusahaan, setelah itu perusahaan harus mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor tersebut.
2. Berikan bobot pada setiap faktor dengan angka 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting). Pemberian nilai bobot berdasarkan signifikansi relatif suatu faktor terhadap berhasilnya suatu perusahaan (berbasis industri). Jumlah total seluruh bobot adalah sama dengan 1,00.
3. Tentukan nilai peringkat tiap faktor internal dari angka 1 sampai 4. Pemberian nilai peringkat berdasarkan respon perusahaan dalam mengatasi faktor internal tersebut (berbasis perusahaan), di mana :
 - 1 = respon di bawah rata-rata
 - 2 = respon rata-rata
 - 3 = respon di atas rata-rata
 - 4 = respon sangat bagus

Disini kekuatan mendapatkan peringkat 3 hingga 4, sedangkan kelemahan mendapatkan peringkat 1 hingga 2.

4. Kalikan tiap bobot dengan nilai peringkat untuk menghasilkan skor setiap faktor internal.
5. Jumlahkan seluruh skor yang telah didapat dari faktor internal untuk mendapatkan skor total. Nilai minimal adalah 2,50. Jika mendapatkan nilai kurang dari 2,50 maka dapat disimpulkan bahwa internal perusahaan termasuk lemah.

Tabel 3. 3 Matriks External Factor Evaluation (EFE)

No.	Faktor Eksternal Utama	Bobot	Peringkat	Skor (Bobot x Peringkat)
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
1.				
2.				
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1.				
2.				
Total		1,00		

Sumber : Fred R. David (2010)

Langkah-langkah yang dilakukan saat menyusun matriks EFE menurut Fred R. David (2010) :

1. Buat daftar peluang dan ancaman lingkungan eksternal yang berpengaruh terhadap perusahaan, setelah itu perusahaan harus mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor tersebut.
2. Berikan bobot pada setiap faktor dengan angka 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting). Pemberian nilai bobot berdasarkan signifikansi relatif suatu faktor terhadap berhasilnya suatu perusahaan. Jumlah total seluruh bobot adalah sama dengan 1,00. Peluang biasanya mendapatkan bobot yang lebih besar daripada ancaman, tergantung

seberapa besar ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. (berbasis industri)

3. Tentukan nilai peringkat tiap faktor eksternal dari angka 1 sampai 4. Pemberian nilai peringkat berdasarkan respon perusahaan dalam mengatasi faktor eksternal tersebut (berbasis perusahaan), di mana :

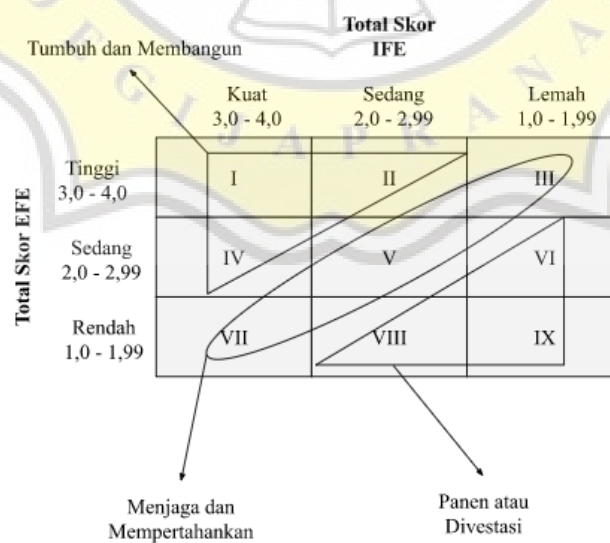
- 1 = respon di bawah rata-rata
- 2 = respon rata-rata
- 3 = respon di atas rata-rata
- 4 = respon sangat bagus

Disini peluang mendapatkan peringkat 3 hingga 4, sedangkan ancaman mendapatkan peringkat 1 hingga 2.

4. Kalikan tiap bobot dengan nilai peringkat untuk menghasilkan skor setiap faktor eksternal.
5. Jumlahkan seluruh skor yang telah didapat dari faktor eksternal untuk mendapatkan skor total. Nilai minimal adalah 2,50. Jika mendapatkan nilai kurang dari 2,50 maka dapat disimpulkan bahwa eksternal perusahaan termasuk lemah.

Setelah matriks IFE dan matriks EFE terbentuk, langkah selanjutnya adalah membentuk matriks IE untuk mengetahui posisi perusahaan berdasarkan total skor dari matriks IFE dan matriks EFE.

Gambar 3. 1 Matriks Internal-Eksternal



Sumber : Fred R. David (2010)

Menurut Fred R. David (2010) Matriks IE dikelompokkan ke dalam tiga bagian besar yang mempunyai penerapan strategi yang berbeda :

1. Sel I,II, dan IV berarti perusahaan sedang dalam masa tumbuh dan membangun (*growth and build*). Beberapa strategi yang tepat untuk perusahaan di Sel ini antara lain Strategi Intensif dan Strategi Integrasi.
2. Sel III,V, dan VII berarti perusahaan sedang dalam masa menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*). Beberapa strategi yang tepat untuk perusahaan di Sel ini antara lain Strategi Penetrasi Pasar dan Strategi Pengembangan Produk. Karena perusahaan harus berusaha untuk tetap menjaga dan mempertahankan eksistensinya pada masa ini.
3. Sel VI, VIII, dan IX berarti perusahaan sedang dalam masa panen atau divestasi (*harvest or divest*). Perusahaan yang berada di Sel ini berupaya untuk mengurangi atau memperkecil usahanya.

Setelah mendapatkan data dari tabel IFAS dan EFAS, maka dapat dilakukan Analisis SWOT dengan menggunakan Matriks SWOT. Matriks SWOT dapat digunakan untuk merumuskan strategi-strategi alternatif. Hasil dari Matriks SWOT akan didapati 4 strategi alternatif yaitu strategi SO, ST, WO, dan WT.

Tabel 3. 4 Matriks SWOT

	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Strategi SO	Strategi WO
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT

Sumber : Fred R. David (2010)

Empat jenis strategi alternatif yang didapatkan dari Matriks SWOT :

1. Strategi SO : Memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Contohnya pengembangan produk.
2. Strategi WO : Bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Contohnya *joint venture*.
3. Strategi ST : Menggunakan seluruh kekuatan perusahaan untuk mengurangi dampak ancaman eksternal. Contohnya diversifikasi.

4. Strategi WT : Merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Contohnya likuidasi, merger.

Setelah mendapatkan strategi-strategi alternatif dari Matriks SWOT, maka langkah selanjutnya adalah membuat Matriks QSPM :

1. Buat daftar faktor kekuatan-kelemahan (internal) dan peluang-ancaman (eksternal) di kolom kiri QSPM. Faktor-faktor ini harus diambil dari Matriks IFE dan EFE.
2. Beri bobot pada setiap faktor internal dan eksternal. Nilai bobot harus sama dengan yang ada di Matriks IFE dan EFE. Kolom bobot berada di sebelah kanan faktor internal dan eksternal.
3. Perhatikan matriks tahap 2 (pencocokan), dan identifikasi strategi alternatif yang dapat dipertimbangkan dan diterapkan perusahaan. Masukkan strategi-strategi alternatif ke dalam baris atas QSPM.
4. Tentukanlah skor daya tarik (AS) dengan cara memperhatikan faktor internal dan eksternal dalam waktu tertentu. Beri nilai daya tarik dengan kisaran skor :
 - 1 = Tidak memiliki daya tarik
 - 2 = Daya tarik rendah
 - 3 = Daya tarik sedang
 - 4 = Daya tarik tinggi
5. Hitung total skor daya tarik (TAS) dengan cara mengalikan bobot dengan skor daya tarik (AS). Jumlahkan total skor daya tarik (TAS) pada masing-masing kolom. Skor yang tinggi mengindikasikan strategi yang lebih menarik.

Tabel 3. 5 Matriks QSPM

No.	Faktor-faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi					
			Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Peluang (<i>Opportunities</i>)								
1.								
2.								
Ancaman (<i>Threats</i>)								

1.								
2.								
		1,00						
Kekuatan (Strength)								
1.								
2.								
Kelemahan (Weakness)								
1.								
2.								
		1,00						

Sumber : Fred R. David (2010)

Data yang sudah didapatkan dari Matriks QSPM akan menunjukkan nilai dari setiap total skor yang ada. Hal ini bisa menjadi dasar dalam pemilihan strategi prioritas untuk usaha Trois Dinamika Sentosa. Untuk memudahkan penyajian data, maka dapat dibuat tabel sebagai berikut :

Tabel 3. 6 Tabel Strategi Prioritas dari hasil Matriks QSPM

No.	Strategi Prioritas	Nilai Akhir
1	Strategi 1	...
2	Strategi 2	...
3	Strategi 3	...

Dari tabel tersebut akan dapat terlihat peringkat dari setiap strategi alternatif yang ada untuk kemudian dijadikan sebagai urutan strategi prioritas. Untuk strategi yang mendapatkan nilai tertinggi maka dapat disimpulkan bahwa usaha Trois Dinamika Sentosa dianjurkan menerapkan strategi tersebut, karena strategi tersebut yang paling cocok dengan kondisi usaha Trois Dinamika Sentosa.