

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Obyek Lokasi Penelitian**

Objek penelitian ini adalah UD Sinar Bintang yang bertempat di Semarang serta bergerak dalam bisnis knee elbow.

#### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan data primer. Data yang dikumpulkan adalah untuk 9 blok BMC, serta data yang terkait kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada bisnis UD Sinar Bintang. Sumber data pada penelitian ini adalah 1 orang pemilik dan 2 orang karyawan kepala bagian produksi dan kepala bagian sales dari UD Sinar Bintang sebagai pihak internal dan 10 orang konsumen UD Sinar Bintang sebagai pihak eksternal.

#### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan wawancara yang terstruktur kepada 1 orang pemilik dan 2 orang karyawan UD Sinar Bintang. Sedangkan untuk 10 orang konsumen UD Sinar Bintang akan diberikan kuesioner.

#### **3.4 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data ini menggunakan BMC dan SWOT. Adapun disusun dengan langkah sebagai berikut:

1. Pentabulasian hasil wawancara terkait dengan komponen *Bussiness Model*

*Canvas.*

No	Aspek	Instrumen Pertanyaan untuk Pemilik dan Karyawan
1	Segmen pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Bagaimana karakter konsumen UD Sinar Bintang?</li> <li>2 Jenis pekerjaan apa yang paling banyak dimiliki konsumen UD Sinar Bintang?</li> <li>3 Apa tujuan konsumen UD Sinar Bintang melakukan pembelian?</li> <li>4 Apakah konsumen UD Sinar Bintang melakukan pembelian untuk pribadi atau orang lain? untuk kebutuhan pribadi atau perusahaan?</li> </ol>
2	Proposisi nilai	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa kebutuhan pelanggan UD Sinar Bintang?</li> <li>2. Apa nilai yang dapat UD Sinar Bintang berikan untuk pelanggan UD Sinar Bintang?</li> <li>3. Apa kelebihan dari produk/layanan UD Sinar Bintang dibandingkan dengan pesaing?</li> <li>4. Apa pengalaman baru yang UD Sinar Bintang berikan untuk pelanggan?</li> <li>5. Apakah UD Sinar Bintang membuat produk custom untuk pelanggan? Bagaimana bentuknya?</li> <li>6. Apakah desain yang UD Sinar Bintang buat unik untuk tiap konsumen? Jelaskan</li> <li>7. Bagaimana penempatan merk dalam produk UD Sinar Bintang?</li> <li>8. Apakah harga yang UD Sinar Bintang berikan terjangkau? Bagaimana jika dibandingkan dengan produk pesaing?</li> <li>9. Bagaimana cara UD Sinar Bintang membantu pelanggan mengurangi biaya?</li> <li>10. Bagaimana cara UD Sinar Bintang mengurangi risiko kerusakan pada produk?</li> <li>11. Bagaimana cara UD Sinar Bintang membuat produk yang memudahkan konsumen untuk mengkonsumsinya?</li> </ol>
3	Saluran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana cara konsumen UD Sinar Bintang melakukan pemesanan?</li> <li>2. Apa media yang UD Sinar Bintang gunakan untuk berkomunikasi dengan pelanggan?</li> </ol>
4	Customer Relation	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana komunikasi UD Sinar Bintang dengan pelanggan?</li> <li>2. Apa bentuk aftersales service yang UD Sinar</li> </ol>

No	Aspek	Instrumen Pertanyaan untuk Pemilik dan Karyawan
		Bintang berikan kepada pelanggan?
5	Aliran pendapatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa sumber utama pemasukan UD Sinar Bintang?</li> <li>2. Dari penjualan produk ataukah ada sumber lain?</li> </ol>
6	Sumber daya utama	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa aset utama UD Sinar Bintang?</li> <li>2. Apa saja yang telah UD Sinar Bintang investasikan dalam perusahaan?</li> <li>3. Bagaimana cara UD Sinar Bintang memanfaatkan sumber daya yan UD Sinar Bintang miliki untuk efisiensi dan peningkatan profit?</li> </ol>
7	Kegiatan utama	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa bahan baku pembuatan produk <i>knee elbow</i>?</li> <li>2. Bagaimana proses produksinya?</li> </ol>
8	Kemitraan kunci	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siapa mitra bisnis UD Sinar Bintang?(Misalnya pemasok)</li> <li>2. Apakah ada konsumen yang bekerja sama dengan kontrak jangka panjang atau pembelian putus saja?</li> </ol>
9	Struktur biaya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja biaya tetap dalam bisnis UD Sinar Bintang?</li> <li>2. Apa saja komponen biaya variabel dalam bisnis UD Sinar Bintang?</li> <li>3. Bagaimana cara UD Sinar Bintang mengefisienkan biaya tetap?</li> <li>4. Bagaimana cara UD Sinar Bintang mengefisienkan biaya Variabel?</li> </ol>

**Tabel 3.1**  
**Tabulasi *Business Model Canvas***

Komponen	Jawaban					Kesimpulan
	Responden 1	Responden 2	Responden 3	Responden 4	Responden 5	
Segmen pelanggan						
Proposisi nilai						
Saluran						
Customer relation						
Aliran pendapatan						
Sumber daya utama						
Kegiatan utama						
Kemitraan kunci						
Struktur biaya						

2. Analisis SWOT berdasar pada hasil tabulasi 9 komponen *Business Model Canvas*
  - a. Identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan melalui perumusan hasil wawancara dari aspek pengembangan bisnis perusahaan yaitu aspek manajemen, sumber daya manusia, produksi dan operasi, pemasaran dan distribusi, permodalan dan keuangan, penelitian dan pengembangan.
  - b. Pembentukan komponen kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan yang sudah dirumuskan dari langkah sebelumnya.

c. Pembentukan Matriks IFAS

**Tabel 3.2**

**Modus Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)**

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus Rating
	Kekuatan				
1					
2					
3					
4					
5					
	Kelemahan				
1					
2					
	Total				

Kriteria rating adalah 1-4 dengan nilai kemampuan perusahaan yang tertinggi diberikan nilai 4 dan nilai paling kemampuan perusahaan yang terendah diberikan nilai 1.

**Tabel 3.3**

**Bobot Rata-Rata Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)**

No	<i>Critical Success Factors</i>	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Rata-Rata
	Kekuatan				
1					
2					
3					
4					
5					
	Kelemahan				
1					
2					
	Total	1,00	1,00	1,00	1,00

Bobot diberikan angka 1-10 menurut tingkat kepentingannya kemudian dikonversi menjadi bentuk desimal sesuai proporsionalnya. Rata-rata bobot tersebut kemudian dikalikan dengan modus rating

yang sudah didapatkan sebelumnya kemudian masing-masing nilainya dijumlahkan secara total di kolom IFAS.

**Tabel 3.4**

**Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)**

No	<i>Critical Success Factors</i>	Bobot rata-rata	Modus Rating	Skor = Bobot x Rating	Komentar
Kekuatan					
1					
2					
3					
4					
5					
Kelemahan					
1					
2					
Total		1,00			

Sumber : David, 2016

d. Pembentukan Matriks EFAS.

Matriks EFAS dibentuk identik dengan matriks IFAS yaitu dengan rating dan bobot sebagai berikut:

**Tabel 3.5**

**Modus Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)**

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus Rating
Peluang					
1					
2					
Ancaman					
1					
2					
Total					

**Tabel 3.6**  
**Bobot Rata-Rata Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)**

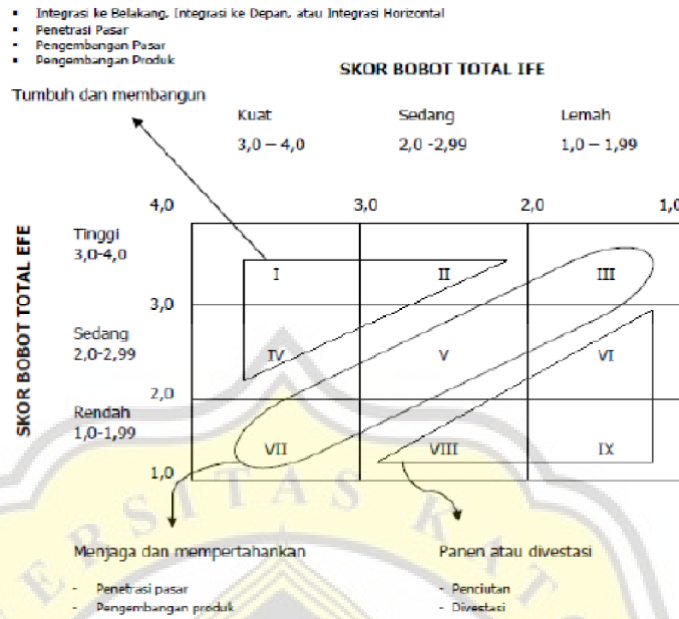
No	<i>Critical Success Factors</i>	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Rata-Rata
Peluang					
1					
2					
Ancaman					
1					
2					
Total		1,00	1,00	1,00	1,00

**Tabel 3.7**  
**Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)**

No	<i>Critical Success Factors</i>	Bobot rata-rata	Modus Rating	Skor = Bobot x Rating	Komentar
Peluang					
1					
2					
Ancaman					
1					
2					
Total		1,00			

Sumber : David, 2016

- e. Pembentukan Matriks IE.



**Gambar 3.1**  
**Matrix IE**

f. Membentuk Matriks SWOT untuk menghasilkan alternatif strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T.

**Tabel 3.8**  
**Matriks SWOT**

Matriks IFAS →	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
	1. 2. 3. 4. 5.	1. 2.
Matriks EFAS ↓	<b>Strategi S-O</b>	<b>Strategi W-O</b>
<b>Opportunities (O)</b>		
1. 2.		
<b>Threats (T)</b>	<b>Strategi S-T</b>	<b>Strategi W-T</b>
1. 2.		

Sumber : David, 2016



g. Analisis SWOT dilakukan dengan membentuk strategi-strategi yang didasarkan dari BMC sehingga dibentuk strategi sesuai dengan matriks SWOT di tabel 11.

3. Penentuan strategi pengembangan bisnis UD Sinar Bintang

