

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah dengan metode survey. Yaitu digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mengedarkan kuesioner, test, wawancara terstruktur dan sebagainya.¹

Adapun pendekatan pada penelitian ini juga menggunakan pendekatan kualitatif. *Kualitative research have become increasingly important modes of inquiry for the social science.*² Metode penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang menggunakan data lalu menganalisisnya berdasarkan teori yang lebih menekankan pada deskriptif secara apa adanya.³

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014) hal.4.

²Catherine Marshall and Gretchen B. Rossman, *Designing Qualitative Research* (United States of America: Sage Publications, 1989), hal. 9.

³ Heri Koesnadi, *Tips dan Trik Menulis Skripsi, Tesis dan Desertasi* (Yogyakarta: Araska Publisher, 2014) hal. 56.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini peneliti lebih fokuskan kepada Bisnis Hydroponik milik Hydro Garden Banjarbaru yang terletak di Jl. IR. PM. Noor Komplek Asabri Blok LC no.13, Kelurahan Sungai Ulin Kecamatan Banjarbaru Utara Kota Banjarbaru agar fokus terhadap penelitian mengenai manajemen bisnis sayuran segar dapat lebih diperinci dan karena Hydro Garden Banjarbaru merupakan bisnis Hydroponik milik pribadi yang telah berkembang dan memiliki pengalaman dalam bisnis budidaya tanaman hydroponik yang mencakup wilayah perkantoran serta pegiat bisnis pertanian di Kalimantan Selatan.

C. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah keterangan yang dapat memberikan tentang gambaran suatu permasalahan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer atau data penelitian awal dapat berasal dari pengamatan atau pengalaman penulis sendiri, atau dari informasi pribadi yang dikumpulkan oleh penulis dari orang lain.⁴ Dalam penelitian ini data primer peneliti dapatkan dari hasil wawancara langsung dengan Narasumber (Informan) yaitu pemilik bisnis sebagai pelaku bisnis di Bisnis Budidaya Tanaman Hydroponik milik Hydro Garden Banjarbaru.

⁴ Dr.Catherine Dawson, *Metode Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010) hal.

2. Sumber Data

Yang dimaksud sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.⁵ Sumber data dalam penelitian ini adalah:

a. Narasumber (Informan)

Merupakan pemilik bisnis yang terjun langsung dalam bisnis Hydroponik di Hydro Garden Banjarbaru sehingga mengetahui secara rinci mengenai data yang diperlukan untuk penelitian.

b. Peristiwa dan aktivitas

Yaitu pengamatan secara langsung oleh peneliti terhadap aktivitas yang berlangsung saat penelitian. Dengan mengamati sebuah peristiwa atau aktivitas, peneliti dapat melakukan cross check terhadap informasi verbal yang diberikan oleh subyek yang diteliti mengenai penelitian tentang Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hidroponik di Hydro Garden Banjarbaru.

c. Dokumen dan arsip

Merupakan bahan tertulis atau benda yang berkaitan dengan suatu peristiwa atau aktivitas tertentu. Bisa berupa rekaman atau dokumen tertulis seperti arsip, data base, surat-surat, gambar-gambar yang berkaitan dengan suatu aktivitas guna menunjang penelitian yang penulis lakukan mengenai Manajemen Bisnis Sayuran Segar Hidroponik di Hydro Garden Banjarbaru.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011) Cet ke-13 hal. 84.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.

1. Wawancara

Yaitu merupakan data yang diperoleh terdiri dari kutipan langsung dari orang-orang tentang pengalaman, pendapat, perasaan dan pengetahuannya.⁶ Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung kepada pemilik bisnis Hydro Garden Banjarbaru guna mendapatkan informasi secara langsung dan akurat.

2. Dokumentasi

Yaitu suatu teknik pengumpulan data yang menghasilkan catatan penting yang berhubungan dengan masalah penelitian, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah bukan berdasarkan pemikiran.⁷ Peneliti mendokumentasikan data yang diperoleh secara melalui sumber data secara langsung yaitu pemilik Hydro Garden Banjarbaru sebagai pelaku bisnis Hidroponik Hydro Garden Banjarbaru sebagai bukti bahwa hasil penelitian yang peneliti lakukan adalah akurat dan dapat dipertanggung jawabkan.

⁶Bagong Suyanto & Sutinah, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Kencana,2006) hal. 186.

⁷ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008) hal. 158.

E. Teknik Analisis Data

Merupakan analisis terhadap data yang berhasil dikumpulkan oleh peneliti melalui perangkat metodologi tertentu. Setelah itu, melakukan interpretasi yaitu merupakan usaha peneliti menyimpulkan hasil temuan dan analisis data yang diperoleh secara empiris (operasional dilapangan) dikembalikan ke level konseptual.⁸

Analisis pertama yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif, yaitu metode analisis yang menyederhanakan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan secara lebih spesifik.⁹

Penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan apa-apa yang saat ini berlaku. Di dalamnya terdapat upaya-upaya mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang saat ini terjadi atau ada. Analisis Deskriptif Kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati.

Selanjutnya melakukan Analisis SWOT yaitu merupakan metode untuk menilai kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, serta peluang dan ancaman yang berasal dari luar perusahaan. Dasar dari penilaian tersebut adalah anggapan bahwa studi internal dan eksternal tentang realitas akan membuat para manajer memilih strategi yang tepat untuk memenuhi tujuan organisasi. Analisis SWOT mendorong pendekatan praktis pada perencanaan yang didasarkan atas pandangan

⁸ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001) hal. 197.

⁹ Afifuddin dan Bani Ahmad Sebani, *Metode Penelitian* (Bandung: Pustaka Setia, 2009), hal. 88.

realistis terhadap situasi yang dihadapi oleh perusahaan dan skenario kemungkinan kejadian dan keadaan di masa mendatang.¹⁰

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu di lihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

1. Faktor Eksternal

Faktor eksternal perusahaan didekati dari dua pendekatan, yaitu dari sisi peluang dan ancaman. Para manajer harus dapat mengetahui informasi yang berkaitan dengan masalah ini. Ia harus terus bekerja ntuk dapat mengubah hal-hal yang bersifat ancaman menjadi peluang. Salah satu tujuan pokok analisis lingkungan adalah untuk mengenali adanya peluang baru. Bagi pemasaran, peluang perusahaan adalah sebuah gelanggang yang menarik untuk kegiatan pemasaran dimana perusahaan tertentu akan meraih keunggulan bersaing.¹¹

2. Faktor Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weaknesses* (S and W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut memengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya

¹⁰Boone & Kurtz, *Pengantar Bisnis*, jilid 1, terj. Fadriansyah Anwar (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 255.

¹¹Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada), hal.271.

manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*).¹²

Dalam rangka menciptakan suatu analisis SWOT yang baik dan tepat maka perlu kiranya dibuat suatu model analisis SWOT yang *representative*. Penafsiran *representative* disini adalah bagaimana kasus yang akan dikaji dilihat berdasarkan ruang lingkup dari aktivitas kegiatannya, atau dengan kata lain kita melakukan penyesuaian analisis berdasarkan kondisi yang ada. Misalnya untuk perusahaan manufaktur dan perbankan, tentu ini dua bentuk analisis yang berbeda dan memengaruhi terjadinya perubahan bentuk model analisis yang akan diterapkan.¹³

Untuk menyusun suatu formula SWOT yang *representative* adalah dengan menempatkan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Menyusun Dan Menentukan Faktor-Faktor Strategis Eksternal Dan Internal Suatu Perusahaan

Menyusun dan menghitung nilai bobot, rating, dan skor untuk table eksternal dan internal dibuat dengan teknik skala sebagai berikut:

a. Bobot nilai

1,00 = sangat penting

0,75 = penting

¹²Irham Fahmi, *Teori Dan Teknik Pengambilan Keputusan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada) hal. 311.

¹³*Ibid*, hlm 312.

0,50 = standar

0,25 = tidak penting

0,10 = sangat tidak penting

b. Rating nilai

5 = sangat penting

4 = baik

3 = netral (standar)

2 = tidak baik

1 = sangat tidak baik

c. Skor nilai

Untuk skor nilai dihitung dengan mempergunakan formula sebagai berikut:

$$SN = BN \times RN$$

Keterangan:

SN = Skor nilai

BN = Bobot nilai

RN = Rating nilai

Catatan : Pembuatan teknik skala tersebut sifatnya sangat tergantung pada peneliti yang bersangkutan. Jika yang bersangkutan ingin membuat

lebih detail, tentu ia akan menempatkan nilai skala yang jauh lebih rapat. Dengan tujuan agar pengukuran menjadi lebih fokus dan akurat.¹⁴

Tabel 3.1 Format Analisis Swot Untuk Faktor Internal Dan Eksternal

Uraian	Bobot	Rating	Skor
I.Strengths (Kekuatan)			
1. Item dari <i>strengths</i>	Nilai	Nilai	Nilai
2. Item dari <i>strengths</i>	Nilai	Nilai	Nilai
II. Weaknesses (kelemahan)			
1. Item dari <i>weaknesses</i>	Nilai	Nilai	Nilai
2. Item dari <i>weaknesses</i>	Nilai	Nilai	Nilai
III. Opportunities (Peluang)			
1. Item dari <i>opportunities</i>	Nilai	Nilai	Nilai
2. Item dari <i>opportunities</i>	Nilai	Nilai	Nilai
IV.Threats (Ancaman)			
1. Item dari <i>threats</i>	Nilai	Nilai	Nilai
2. Item dari <i>threats</i>	Nilai	Nilai	Nilai

Sumber: Irham Fahmi, *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan*

¹⁴*Ibid*, hlm 314

Pada setiap kolom untuk bobot, rating dan skor tersebut diisi dengan nilai. Dimana nilai ini diperoleh dari data lapangan baik berupa kualitatif dan kuantitatif kemudian diolah berdasarkan analisis dari peneliti yang bersangkutan. Untuk lebih jelasnya nanti dapat dilihat pada Tabel selanjutnya di bawah ini.

2. Menganalisis dan Menentukan Keputusan Strategis Dengan Pendekatan Matrik SWOT

Pada tahap ini selanjutnya dilakukan analisis dan penentuan keputusan dengan menempatkan pendekatan matrik SWOT. dimana setiap hubungan tersebut diberikan solusi strategis yang harus dilakukan.

Tabel 3.2 Format Menganalisis Dan Menentukan Keputusan Strategis Dengan Matrik Swot

	<i>Strengths(S)</i> (kekuatan)	<i>Threats(T)</i> (kelemahan)
<i>Opportunities (O)</i> peluang	Strategi untuk SO	Strategi untuk WO
<i>Weaknesses (W)</i> ancaman	Strategi untuk ST	Strategi untuk WT

Sumber: Irham Fahmi, *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan*

Dalam hal ini Iskandar Putong mengatakan bahwa, berdasarkan nilai peringkat dan pembobotan yang kemudian dikalikan akan diperoleh hasil kombinasi antara beberapa situasi sebagai berikut:

- a. (Kekuatan, kesempatan atau S,O) artinya perusahaan menentukan strategi berdasarkan kombinasi kekuatan dan kesempatan yang bisa memanfaatkan kekuatan untuk menggunakan peluang sebaik-baiknya.
- b. (Kelemahan, kesempatan atau W,O) artinya perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan.
- c. (Kekuatan, ancaman atau S,T) artinya perusahaan bisa memanfaatkan kekuatan baik dalam hal manajemen, sistem pemasaran maupun kemampuan finansial untuk mengatasi ancaman.
- d. (Kelemahan, Ancaman atau W,T) artinya perusahaan harus meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Tabel 3.3 Matrik Analisis Swot

	<i>Strengths (S)</i> Kekuatan Daftar semua kekuatan yang dimiliki.	<i>Weaknesses (W)</i> Ancaman Daftar semua kelemahan yang dimiliki.
<i>Opportunities (O)</i> Peluang Daftar semua peluang	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan

yang dapat diidentifikasi.	untuk memanfaatkan peluang yang ada.	semua peluang yang ada.
Threats (T) Kelemahan Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi.	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman.	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman.

Sumber: Irham Fahmi, *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan*

Bagi seorang manajemen keempat posisi dalam matrik SWOT ini menjadi bagian penting untuk memposisikan pemahaman secara lebih aplikatif. Artinya akan menjadi lebih baik jika setelah menempatkan strategi secara intens pada keempat tersebut maka sebaiknya melaksanakan semua itu secara simultan, bukan melaksanakan secara terpisah.

Karena dengan melaksanakan secara simultan akan membuat kekuatan strategi perusahaan menjadi lebih terpadu. Karena secara prinsipil konsep SWOT adalah suatu analisis yang dibangun secara keseimbangan yang berkekuatan menyatu dan bersifat saling mendukung. Seperti pada strategi SO. Strategi ini bersifat agresif, memacu pertumbuhan perusahaan. Strategi WO diperoleh ketika manajemen mencoba memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia untuk mengurangi bahkan mengeliminasi kelemahan perusahaan yang ada. Strategi ST serupa dengan strategi WO karena kedua variabel yang ada tidak maksimal. Strategi ST lahir dari analisis manajemen yang hendak menggunakan kekuatan dan keunggulan yang dimiliki untuk menghindari efek

negatif dari ancaman bisnis yang di hadapi. Strategi WT pada dasarnya lebih merupakan strategi bertahan yakni strategi bisnis yang masih mungkin ditemukan dan dipilih dengan meminimalisasi kelemahan dan menghindari ancaman bisnis.¹⁵

Tabel 3.4 Tabel Matriks Internal Eksternal Analisis SWOT

Total Skor Evaluasi Faktor Eksternal	Total Skor Evaluasi Faktor Internal			
		Tinggi	Sedang	Rendah
	Tinggi	I	II	III
	Sedang	IV	V	VI
	Rendah	VII	VIII	IX

Sumber: Irham Fahmi, *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan*

Sebelum strategi diterapkan, *strategic planner* harus menganalisis lingkungan eksternal untuk berbagai kemungkinan peluang dan ancaman. Isu

¹⁵ *Ibid*, hlm 315.

strategi yang akan dimonitori harus ditentukan, karena diperkirakan isu ini dapat mempengaruhi perusahaan dimasa yang akan datang.¹⁶

F. Tahapan Penelitian

Untuk mencapai hasil yang diharapkan dalam penelitian ini, maka penulis menempuh beberapa tahapan, yaitu:

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahap ini penulis melakukan pengenalan awal dengan mengamati langsung objek yang akan diteliti pada saat wawancara langsung yang peneliti lakukan terhadap pemilik dari Bisnis Hydroponik Hydro Garden Banjarbaru, Bapak Arfiandi pada 07 Desember 2017 bertempat di Kebun Hidroponik Hydro Garden Banjarbaru, kemudian mengkonsultasikannya kepada Bapak Hariyanto, SE, MM selaku dosen pembimbing.

Setelah di setuju dengan bukti surat persetujuan judul yang ditanda tangani oleh beliau dan surat pertimbangan jurusan yang ditanda tangani oleh Ibu Rohana Faridah selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah pada hari Rabu, 03 Januari 2018, penulis pun mengajukan permohonan persetujuan judul desain operasional skripsi kepada biro skripsi dan disetujui dengan dikeluarkannya surat penetapan judul dan pembimbing dengan Nomor: B-484/Un.14/III.5/PP.00.9/02/2018, pada tanggal 24 Januari 2018 dan disahkan

¹⁶ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015) cet Ke- 20, hlm 151.

oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Bapak Dr. H. Faturrahman Azhari, MHI.

Selaku Pembimbing I yaitu Bapak Dr. Syaugi Mubarak, MA dan Pembimbing II adalah Bapak Hariyanto, SE, MM. selanjutnya, dikonsultasikan kembali kepada kedua pembimbing yang telah ditetapkan untuk melakukan tahap berikutnya yaitu seminar desain operasional skripsi pada hari Kamis, 01 Maret 2018 di Ruang Seminar Lt. 2 Gedung Baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.

2. Tahapan Pengumpulan Data

Setelah melakukan seminar desain operasional skripsi, tahapan selanjutnya adalah melakukan pengumpulan data. Tahap ini dimulai dengan mengajukan surat permohonan riset kepada bagian mikwa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin dan disetujui dengan dikeluarkannya surat riset dengan No. B-905/Un.14/III.5/PP.00.9/04/2018 ditujukan kepada Pemilik Bisnis Hidroponik Hydro Garden Banjarbaru. Selanjutnya peneliti melakukan riset tertanggal 9 April 2018 s.d 9 Juni 2018 atau kurang lebih selama 2 bulan.

Selanjutnya melakukan wawancara kembali dengan pemilik Bisnis Hydro Garden Banjarbaru pada 26 April 2018 bertempat di kebun Hidroponik Hydro Garden Banjarbaru. Dan dikeluarkannya surat telah selesai melaksanakan riset dari Hydro Garden Banjarbaru tertanggal 9 Juni 2018.

3. Tahap Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahap ini penulis melakukan pengolahan dan analisis data yang telah terkumpul melalui wawancara langsung dengan pemilik bisnis dan melihat langsung keadaan kebun Hidroponik milik Hydro Garden Banjarbaru. Kemudian data di analisis sesuai dengan teknik analisis yang penulis gunakan. Setelah itu dikonsultasikan kembali dengan dosen pembimbing I maupun II dibuktikan dengan catatan konsultasi bimbingan skripsi yang terdapat pada bagian lampiran.

4. Tahan Penyusunan Laporan Akhir.

Tahap ini dilakukan dengan menyusun laporan seluruh hasil penelitian yang penulis lakukan sesuai dengan sistematika penyusunan berdasarkan pedoman penulisan skripsi yang sesuai dan berlaku dengan buku pedoman akademik Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, kemudian laporan yang telah disusun dikonsultasikan kepada dosen pembimbing, dan selanjutnya disetujui dan siap dimunaqasyahkan di depan sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.