

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penulis langsung mengumpulkan informasi dan data-data yang diperoleh dari informan di lokasi penelitian yang telah ditentukan. Pendekatan yang dipergunakan untuk penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode ini peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melakukan wawancara dan dokumentasi lainnya yang berkaitan dengan permasalahan untuk memperoleh data yang akurat.

Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, aktivitas sosial, peristiwa, sikap, persepsi, keyakinan, dan orang secara individu atau kelompok. Penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami dan mengeksplorasi suatu fenomena utama pada objek yang diteliti, sehingga nantinya mendapatkan pemahaman yang mendalam dan menemukan jawaban. (Sugiyono, 2021, hlm.21).

Pendekatan kualitatif pada penelitian ini ditujukan untuk mengkaji dari informan dan karyawan usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati yang berupa analisis data kata-kata lisan ataupun tertulis secara mendalam untuk mengetahui manajemen, pengembangan usaha, serta strategi apa yang cocok untuk usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati ini jika menggunakan analisis SWOT.

B. Lokasi Penelitian

Ditinjau dari segi lokasi, peneliti turun langsung ke rumah produksi pembuatan kacang jaruk produksi Hj. Sri Yati, rumah produksi di Jalan Haruyan Seberang, RT.006/ RW.002, Kecamatan Haruyan, Kabupaten Hulu Sungai Tengah, Provinsi Kalimantan Selatan Kode Pos 71363. Usaha kacang jaruk khas Barabai yang tersebar di Kabupaten Hulu Sungai Tengah cukup banyak dan tersebar di setiap kecamatan salah satu produksi usaha kacang jaruk khas Barabai yaitu Ibu Hj. Sri Yati.

Peneliti tertarik memilih tempat usaha kacang jaruk produksi Hj. Sri Yati karena kacang jaruk merek Hj. Ati yang diproduksi Hj. Sri Yati ini sudah cukup terkenal baik di kabupaten Hulu Sungai Tengah maupun keluar kabupaten bahkan hingga ke luar Provinsi Kalimantan Selatan. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2011 dan saat ini sudah berjalan 11 tahun, selain hal tersebut peneliti juga melihat ada permasalahan yang ada pada usaha ini yaitu pada manajemen pengembangan usaha kacang jaruk produksi Hj. Sri Yati, pemilik belum sepenuhnya menerapkan pengembangan yaitu diversifikasi produk dari segi varian rasa, maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti usaha kacang jaruk produksi Hj. Sri Yati di bagian pengembangannya.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek adalah sumber utama data penelitian yang berisi variabel-variabel yang akan diteliti. Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah

pemilik usaha (*Chief Executive Officer*) usaha kacang jaruk khas Barabai yaitu Hj. Sri yati dan karyawan-karyawannya.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan suatu sasaran yang akan diteliti yang nantinya mendapatkan data maupun permasalahan tertentu dan kemudian ditarik menjadi kesimpulan. Objek dalam penelitian ini adalah manajemen pengembangan produk kacang jaruk khas barabai produksi Hj. Sri Yati guna memajukan penjualan melalui diversifikasi varian rasa.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah bahan mentah yang akan diolah yang nantinya akan diperoleh dari beberapa data dan informasi, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta. Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan pengumpulan data langsung atau alat ukur pada subjek sebagai sumber informasi yang dibutuhkan sesuai dengan yang ingin diteliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dan studi dokumen. Data primer ini didapat melalui wawancara mengenai manajemen pengembangan produk kacang jaruk khas Barabai produksi Hj. Sri Yati guna memajukan

penjualan melalui diversifikasi varian rasa. Adapun pihak-pihak tersebut adalah Ibu Hj. Sri Yati dan para karyawannya.

- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui laporan- laporan, literatur-literatur dan dokumen-dokumen yang relevan berkaitan dengan manajemen pengembangan produk kacang jaruk produksi Hj. Sri Yati. yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu literatur-literatur tentang teori manajemen bisnis, teori pengembangan produk dan dokumen berupa laporan keuangan ataupun sumber-sumber lainnya yang terkait dalam hal-hal yang berkenaan dengan subjek dan objek pada penelitian ini.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah informan yang memberikan tanggapan atau jawaban terkait dengan masalah yang akan diteliti. Sumber data dalam penelitian ini adalah pemilik rumah produksi kacang jaruk merek Hj. Ati yaitu Hj. Sri Yati beserta karyawannya. Informan yaitu pihak-pihak yang dianggap penulis yang bisa memberikan keterangan dan informasi terkait dengan penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk pengumpulan data yaitu, sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara bertatap muka langsung dengan informan dengan tujuan memperoleh

gambaran yang utuh tentang masalah yang akan diteliti (Mas'ut, 2020).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis wawancara terstruktur, wawancara terstruktur adalah yang memungkinkan anda memberi tanda centang atau melingkari jawaban pada jadwal yang sudah ditetapkan bersama informan sebelumnya, maka sebelumnya penulis membuat pedoman wawancara untuk menghasilkan seperangkat jawaban yang dapat dengan mudah didokumentasi, dirangkum, dan dianalisis. (Sudaryono, 2019, hlm.254).

Dalam penelitian ini terdapat empat orang yang diwawancarai sebagai informan yaitu pemilik usaha, kepala produksi, bagian produksi, dan bagian pemasaran, sehingga akan diperoleh data yang diperlukan mengenai manajemen pengembangan usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap dan tidak berdasarkan perkiraan. (Afrizal, 2014, hlm. 20-21).

Pengumpulan data yang digunakan berupa pencatatan pemasukan keuangan dan penjualan yang ada di usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati. Teknik dokumentasi bertujuan agar hasil penelitian lebih bisa dipercaya (kredibel) yang disertai dokumen dan foto lainnya.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti untuk memperoleh kesimpulan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk menjawab rumusan masalah ada dua yaitu :

1. Menurut Miles & Huberman (1992: 16) analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Dari ketiga alur tersebut selebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

- a. Reduksi Data

Reduksi data berarti proses merangkum, meringkas, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola. Reduksi data dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data dari informan untuk memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data selanjutnya.

- b. Penyajian Data

Miles & Huberman (1984) menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif. Dalam penelitian kualitatif, penyajiannya dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan demikian peneliti bisa melihat apa yang terjadi, yang nantinya akan menarik kesimpulan.

c. Kesimpulan/Verifikasi

Menarik kesimpulan menurut Miles & Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang akan disajikan masih tentatif atau sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. (Sugiyono, 2021, hlm. 134-141).

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis dalam perusahaan. Dimana analisis SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas antara peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dimilikinya. Analisis SWOT ini akan dilakukan pada produk kacang jarak khas Barabai produksi Hj. Sri yati yang ada di Haruyan Sebrang Kecamatan Haruyan Kabupaten Hulu Sungai Tengah sehingga ditemukanlah strategi pengembangannya guna memajukan penjualan.

Untuk mengetahui bagaimana manajemen pengembangan usaha kacang jarak khas Barabai produksi Hj. Sri yati melalui analisis SWOT, ada beberapa langkah yang harus diperhatikan, yaitu :

- a. Membuat daftar pertanyaan saat wawancara untuk mengumpulkan informasi dan data-data yangmana nantinya akan disajikan dalam tabel analisis.
- b. Data yang sudah terkumpul selanjutnya peneliti analisis dan kaji sesuai dengan tujuan penelitian.

Langkah pertama, penulis yang nantinya akan menggumpulkan informasi dan data-data untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal dengan wawancara pemilik usaha dan karyawan-karyawan usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati yang kemudian penulis akan memasukan ke dalam tabel analisis SWOT. Berikut tabel analisis SWOT yang peneliti sajikan:

Tabel 3. 1 Analisis SWOT

	KEKUATAN	KELEMAHAN
FAKTOR INTERNAL		
	PELUANG	ANCAMAN
FAKTOR EKSTERNAL		

Setelah mengumpulkan informasi yang mengenai faktor internal dan faktor eksternal usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati, maka langkah selanjutnya pemberian bobot dan *rating*. Pemberian bobot dan *rating* digunakan pada tabel IFAS dan EFAS.

Tabel 3. 2 Pemberian Bobot dan Rating
Menyusun Tabel Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor-Faktor Strategi	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<i>Strength (S)</i>			
Jumlah	0,5		
<i>Weakness (W)</i>			
Jumlah	0,5		
Total	1		

Sumber: Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Rangkuti (2016: 26)

Keterangan :

- a. Masukkan pada Tabel IFAS kolom 1 faktor-faktor kekuatan dan kelemahan.

- b. Pemberian nilai bobot dari faktor internal antara 0,0 (tidak penting) sampai 0,5 (sangat penting) pada setiap faktor. Pemberian nilai bobot berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati. Jumlah seluruh bobot harus jumlahnya 1,00 tidak boleh melebihi skor tersebut.
- c. *Rating* dari faktor internal dan eksternal antara skala 1 (*poor*) sampai 4 (*outstanding*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut pada pengembangan usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati di Kabupaten Hulu Sungai Tengah maupun hingga ke luar Provinsi. Pemberian *rating* dengan membandingkannya dengan rata-rata pesaing utama.
- d. Jumlah skor dari faktor internal adalah hasil dari perkalian antara kolom bobot dan *rating*. Jumlah skor yang didapat ini akan menunjukkan bagaimana variabel yang akan dianalisis bereaksi pada faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 3. 3 Menyusun Tabel Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor-Faktor Strategi	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<i>Opportunities (O)</i>			
Jumlah	0,5		

Threats (T)			
Jumlah	0,5		
Total	1		

Sumber: Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Rangkuti (2016: 26)

Keterangan :

- a. Masukkan pada Tabel EFAS kolom 1 faktor-faktor peluang dan ancaman.
- b. Pemberian nilai bobot dari faktor internal antara 0,0 (tidak penting) sampai 0,5 (sangat penting) pada setiap faktor. Pemberian nilai bobot berdasarkan pengaruh faktor-faktor strategis usaha kacang jarak produksi Hj. Sri yati. Jumlah seluruh bobot harus jumlahnya 1,00 tidak boleh melebihi skor tersebut.
- c. *Rating* dari faktor internal dan eksternal antara skala 1 (*poor*) sampai 4 (*outstanding*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut pada pengembangan usaha kacang jarak produksi Hj. Sri Yati di Kabupaten Hulu Sungai Tengah maupun hingga ke luar Provinsi. Pemberian *rating* dengan membandingkannya dengan rata-rata pesaing utama.
- d. Jumlah skor dari faktor internal adalah hasil dari perkalian antara kolom bobot dan rating. Jumlah skor yang didapat ini akan menunjukkan bagaimana variabel yang akan dianalisis bereaksi pada faktor-faktor strategis eksternalnya.

Setelah dilakukan pemberian nilai bobot dan rating, langkah ketiga yaitu merumuskan alternatif-alternatif strategi pengembangan maupun pemasaran yang diidentifikasi ke dalam matrik SWOT berdasarkan faktor-faktor strategi internal dan eksternal, berikut penulis sajikan tabel matriks SWOT :

Tabel 3. 4 MATRIKS SWOT

<i>IFAS</i> <i>EFAS</i>	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
<i>Opportunities (O)</i>	STRATEGI (SO)	STRATEGI (WO)
<i>Threahts (T)</i>	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)

Sumber: Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Rangkuti (2016, hlm: 83).

Keterangan :

a. Strategi SO

Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal untuk merebut atau memanfaatkan peluang eksternal semaksimal mungkin.

b. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengurangi atau mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal yang ada dengan memanfaatkan peluang eksternal.

d. Strategi WT

Strategi ini adalah didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif yang diarahkan untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

Selanjutnya untuk mengetahui perusahaan kita menggunakan strategi apa yang cocok untuk kedepannya untuk menghadapi kendala yang ada, maka data yang telah kita dapatkan kemudian peneliti analisis dan kaji sesuai dengan tujuan penelitian.

Langkah pertama, menentukan titik koordinat kuadran. Penentuan titik koordinat kuadran diambil dari hasil rekapitulasi hasil pembobotan dan rating IFAS dan EFAS, dapat diketahui sebagai berikut:

- a. Skor Total Kekuatan = xxx
- b. Skor Total Kelemahan = xxx
- c. Skor Total Peluang = xxx
- d. Skor Total Ancaman = xxx

Dari data yang disebutkan diatas, kemudian dilakukan penentuan titik koordinat analisis internal dan eksternal. Berikut perhitungan titik koordinat :

a. Koordinat Analisis Internal

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Skor Total Kekuatan} - \text{Skor Total Kelemahan}) \\
 &= \mathbf{xx - xx} \\
 &= \mathbf{xx}
 \end{aligned}$$

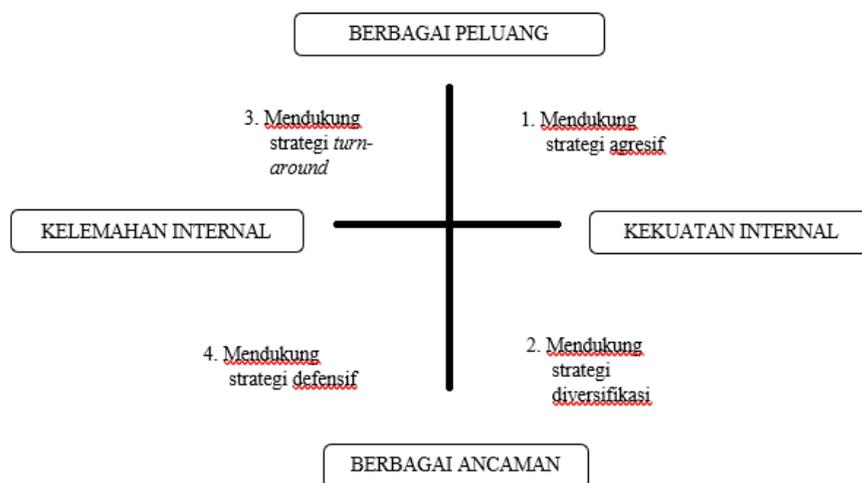
b. Koordinat Analisis Eksternal

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Skor Total Peluang} - \text{Skor Total Ancaman}) \\
 &= \mathbf{xx - xx}
 \end{aligned}$$

= xx

Langkah terakhir, menentukan posisi kuadran sesuai dengan perhitungan di atas. Dari posisi kuadran ini nantinya akan menunjukkan strategi apa yang tepat untuk diterapkan pada usaha kacang jarak produksi Hj, Sri yati guna memajukan penjualan. Berikut penulis paparkan diagram analisis SWOT :

Gambar 3. 1 Diagram Analisis SWOT



Selanjutnya tahap penarikan kesimpulan, tahap kesimpulan ini diambil dari data yang telah dikumpulkan dan telah dibuat yang kemudian ditulis dan disusun dalam kesatuan dan selanjutnya ditarik menjadi kesimpulan akhir sebagai jawaban dari rumusan masalah yang telah ditentukan untuk diteliti.