

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu metode untuk menilai secara konkrit dan realistis tentang hal-hal yang terjadi disekitar kehidupan masyarakat, bertujuan untuk memecahkan masalah praktis dalam masyarakat. Oleh karena itu peneliti langsung terjun ke lokasi, yaitu di Toko Asia untuk mengumpulkan data permasalahan yang diteliti.

2. Pendekatan Penelitian

Dilihat dari pendekatannya, penelitian ini bersifat deskriptif analisis yang menggambarkan atau uraian atas suatu keadaan sejernih mungkin, tanpa ada perlakuan terhadap objek yang diteliti. Dalam hal ini menggambarkan pemaparan dan menjelaskan data-data yang didapat dari lapangan apa adanya.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang ditentukan untuk penelitian ini adalah Toko Asia, yang beralamat di Jalan Anggrek, Kelurahan Selat Hilir, Kecamatan Selat, Kabupaten Kapuas, Provinsi Kalimantan Tengah. Penulis memilih Toko Asia sebagai objek penelitian karena usaha ini telah beroperasi sejak tahun 2001. Dengan demikian, usaha ini telah berjalan selama 24 tahun. Oleh karena itu, penulis berpendapat

bahwa usaha ini memiliki pengalaman yang cukup lama, sehingga sangat relevan untuk melakukan analisis SWOT. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi langkah-langkah strategis yang perlu diambil agar usaha tersebut dapat terus berkembang dan bertahan di tengah persaingan dengan usaha sejenis yang semakin meningkat.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek utama dalam penelitian ini terdiri dari individu-individu yang berfungsi sebagai sumber informasi terkait dengan topik yang diteliti. Secara spesifik, subjek penelitian ini meliputi pemilik usaha, karyawan, serta dua orang konsumen yang dipilih sebagai informan untuk memperoleh data yang mendalam.

2. Objek Penelitian

Objek dalam suatu penelitian merujuk pada hal utama yang menjadi pokok perhatian peneliti. Dalam penelitian ini, objek yang diteliti adalah strategi pengembangan usaha jual beli perlengkapan alat jahit pakaian di Toko Asia Kuala Kapuas.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini mencakup beberapa aspek sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data-data utama yang didapatkan dari subjek penelitian secara langsung. Data primer ini berupa data-data yang otentik, objektif, dan reliabel karena data tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk memecahkan suatu permasalahan (Nasution, 2023, hal. 6). Dalam penelitian ini, sumber data utama diperoleh dari wawancara dengan pemilik usaha, satu orang karyawan, serta dua orang konsumen Toko Asia Kuala Kapuas.

Data primer yang dikumpulkan bertujuan untuk menggali informasi mendalam mengenai faktor-faktor internal, yang mencakup kekuatan dan kelemahan, serta faktor-faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Seluruh faktor tersebut berkaitan erat dengan kegiatan usaha jual beli perlengkapan alat jahit pakaian yang dijalankan oleh Toko Asia di Kuala Kapuas.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang bukan didapatkan atau diperoleh dari subjek penelitian atau sumber pertama yang digunakan untuk penelitian. Data sekunder ini bersifat pelengkap dan penguat dari data primer (Nasution, 2023, hal. 6). Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber tertulis yang telah ada sebelumnya. Sumber-sumber tersebut meliputi catatan, buku referensi, hasil penelitian sebelumnya, artikel ilmiah, serta publikasi lain seperti majalah dan dokumen yang relevan. Secara khusus, data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini mencakup informasi dari buku-buku pendukung dan sumber-sumber dari internet yang berkaitan dengan topik strategi pengembangan usaha.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari 4 orang informan yakni satu orang pemilik usaha, satu orang karyawan, dan dua orang konsumen yang dianggap penulis dapat memberikan keterangan dan tambahan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid, maka ada beberapa metode pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap narasumber atau sumber data. Wawancara bertujuan untuk mencatat opini, perasaan, emosi, dan hal lain berkaitan dengan individu yang ada dalam organisasi. Wawancara dilakukan agar peneliti memperoleh data yang lebih banyak sehingga dapat memahami situasi/kondisi sosial dan budaya melalui bahasa dan ekspresi pihak yang diwawancarai dan dapat melakukan klarifikasi atas hal-hal yang tidak diketahui (Warsono dkk., 2022, hal. 10).

Terdapat dua jenis wawancara, yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur mengacu pada situasi di mana peneliti telah menetapkan dengan jelas informasi yang ingin diperoleh dari responden. Dalam hal ini, daftar pertanyaan disusun secara sistematis. Sebaliknya, wawancara tidak terstruktur bersifat lebih fleksibel, di mana peneliti tidak mengikuti pedoman

wawancara yang mencakup pertanyaan spesifik. Dalam wawancara ini, peneliti hanya menekankan poin-poin penting yang ingin dieksplorasi oleh responden. Dalam penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan wawancara terstruktur dengan pedoman wawancara. Dengan demikian, peneliti dapat memperoleh informasi yang relevan mengenai sifat permasalahan dari objek penelitian yang sedang diteliti.

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung di lapangan. Metode ini bertujuan untuk memperoleh gambaran yang akurat mengenai kegiatan-kegiatan yang menjadi fokus penelitian. Dalam penelitian ini, jenis observasi yang diterapkan adalah observasi nonpartisipan tidak terstruktur, yang mana peneliti tidak terlibat langsung dalam aktivitas toko, melainkan cukup mengamati dari luar untuk melihat pola interaksi, alur pelayanan, atau kondisi Toko Asia tanpa mengganggu jalannya aktivitas. Hal ini dilakukan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai situasi nyata di lapangan, seperti interaksi antara pemilik, karyawan, dan konsumen, tata letak toko, serta dinamika lingkungan sekitar yang berkaitan dengan pengembangan usaha perlengkapan alat jahit.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi dari berbagai dokumen yang relevan. Teknik ini bertujuan untuk menyajikan data secara akurat dengan merujuk pada sumber-sumber tertulis dan visual yang autentik. Sumber-sumber tersebut mencakup karya

tulis, dokumen hukum seperti undang-undang dan wasiat, buku, foto, rekaman audio, video, serta berbagai bentuk dokumentasi lainnya yang dapat mendukung kebutuhan penelitian.

F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Setelah seluruh data berhasil dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah melakukan pengolahan data. Proses ini akan dilaksanakan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a) Koleksi data, yaitu penelitian dilakukan dengan cara mengumpulkan data pokok maupun penunjang melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.
- b) Editing, penulis melakukan pengecekan kembali terhadap data yang telah diteliti, untuk mengetahui apakah jawaban yang telah terisi lengkap dan dapat dipahami serta kejelasan tulisan responden.
- c) Klasifikasi data, yaitu dengan kategorian jawaban responden dan informan menurut macam dan bentuknya yang sesuai dengan data yang diperoleh.
- d) Interpretasi data, yaitu data yang telah diperoleh kemudian selanjutnya diberikan penjelasan dan menguraikannya dalam bentuk deskriptif yang kemudian dilakukan analisis data. Pemahaman mengenai materi- materi tersebut dan untuk memungkinkan menyajikannya kepada orang lain.

2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini menggunakan

metode analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif. Analisis SWOT terdiri dari empat komponen utama, yaitu *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Tujuan dari penerapan analisis ini adalah untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sekaligus meminimalkan berbagai bentuk kelemahan dan ancaman yang mungkin dihadapi oleh objek penelitian.

Untuk mendapatkan hasil strategi pengembangan usaha maka tahap pertama yang perlu dilakukan yaitu meringkas informasi input dasar yang diperlukan untuk merumuskan strategi. Tahap kedua adalah tahap pencocokan yaitu menghasilkan strategi alternatif dengan memadukan faktor-faktor internal dan eksternal. Tahap ketiga yaitu tahap keputusan yang akan menentukan strategi alternatif mana yang paling sesuai untuk digunakan. Alat yang digunakan dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan setelah melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Toko Asia yang didapatkan dari hasil wawancara.

Langkah pertama yang harus dilakukan dalam analisis SWOT yaitu mengidentifikasi faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Toko Asia. Faktor-faktor internal tersebut selanjutnya dimasukkan/input ke dalam matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*). Setiap faktor internal tersebut diberikan bobot dan rating berdasarkan tingkat pengaruhnya terhadap kinerja usaha. Berikut merupakan contoh matriks IFAS dalam analisis SWOT:

Tabel 3.1
Matriks IFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strenghts</i>)			
1.			
2.			
Total Kekuatan			
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
1.			
2.			
Total Kelemahan			
Total Faktor Internal (Kekuatan-Kelemahan)	1,00		

Berdasarkan tabel diatas, tahapan-tahapan dalam membuat matriks IFAS tersebut antara lain yaitu:

1. Menentukan faktor yang menjadikan kekuatan dan kelemahan pada kolom pertama.
2. Menentukan bobot faktor dengan skala mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (paling penting). Penentuan bobot dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada responden. Bobot pada masing-masing faktor berfungsi untuk menunjukkan kepentingan relatif setiap faktor agar berhasil dalam industri kemudian dari hasilnya diambil rata-rata dan dibagi dengan total rata-rata untuk mendapatkan nilai bobot (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Menghitung rating dalam kolom tiga untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*oustanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan faktor pengaruh tersebut terhadap kondisi perusahaan.

4. Kemudian kalikan bobot pada kolom dua dengan rating pada kolom tiga untuk memperoleh skor pada kolom empat.
5. Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total bagi perusahaan yang dinilai. Nilai rata-rata adalah 2,5. Apabila didapatkan nilai di bawah 2,5 menandakan bahwa secara internal adalah lemah, sedangkan nilai yang berada di atas 2,5 menunjukkan posisi internal perusahaan kuat.

Setelah mengidentifikasi seluruh faktor internal perusahaan, maka langkah berikutnya ialah melakukan identifikasi terhadap faktor eksternal dalam Toko Asia. Faktor tersebut terdiri dari peluang dan ancaman dan dimasukkan ke dalam matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Seperti pada IFAS, tiap faktor eksternal juga diberi bobot dan rating yang mencerminkan seberapa besar pengaruh dan kesiapan perusahaan dalam merespons faktor tersebut. Berikut merupakan contoh matriks EFAS dalam analisis SWOT:

Tabel 3.2
Matriks EFAS

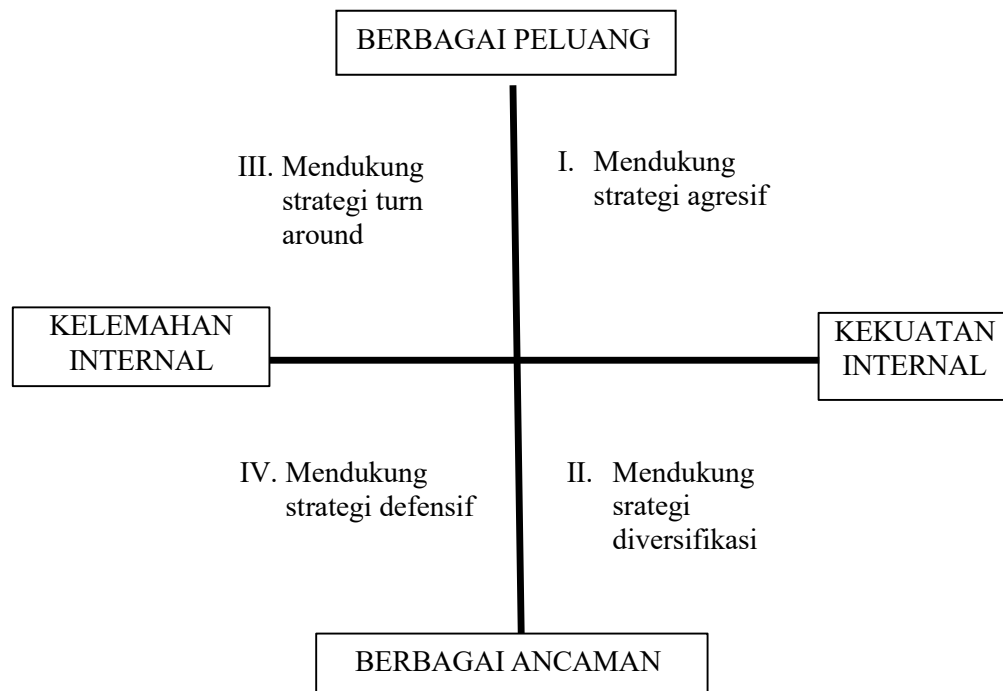
Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1.			
2.			
Total Peluang			
Ancaman (<i>Threats</i>)			
1.			
2.			
Total Ancaman			
Total Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)	1,00		

Berdasarkan tabel diatas, tahapan-tahapan dalam membuat matriks EFAS tersebut antara lain yaitu:

1. Menentukan faktor yang menjadikan peluang dan ancaman pada kolom pertama.
2. Menentukan bobot faktor dengan skala mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (paling penting). Penentuan bobot dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada responden. Bobot pada masing-masing faktor berfungsi untuk menunjukkan kepentingan relatif setiap faktor agar berhasil dalam industri kemudian dari hasilnya diambil rata-rata dan dibagi dengan total rata-rata untuk mendapatkan nilai bobot (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Menghitung rating dalam kolom tiga untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*oustanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan faktor pengaruh tersebut terhadap kondisi perusahaan.
4. Kemudian kalikan bobot pada kolom dua dengan rating pada kolom tiga untuk memperoleh skor pada kolom empat.
5. Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total bagi perusahaan yang dinilai. Nilai rata-rata adalah 2,5. Apabila didapatkan nilai di bawah 2,5 menandakan bahwa secara eksternal perusahaan adalah lemah, sedangkan nilai yang berada di atas 2,5 menunjukkan posisi internal perusahaan kuat

Dari hasil identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang diterapkan melalui perhitungan matriks IFAS dan matriks EFAS, maka selanjutnya total skor tiap masing-masing faktor dapat digambarkan dalam diagram SWOT untuk

mengetahui letak posisi Toko Asia. Berikut merupakan contoh diagram untuk mengetahui posisi suatu usaha dalam analisis SWOT:



Gambar 3.1 Diagram SWOT

Sumber: Freddy Rangkuti (2016)

Diagram analisis SWOT menurut Freddy Rangkuti (2016) pada gambar menghasilkan empat kuadran yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kuadran I

menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan karena perusahaan memiliki peluang dan kekuatan, sehingga pada posisi ini perusahaan harus mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

2. Kuadran II

Pada posisi ini perusahaan memiliki ancaman, namun masih ada kekuatan dari segi internal sehingga ancaman tersebut dapat diatasi dengan kekuatan yang ada.

Strategi yang tepat untuk posisi ini adalah strategi diversifikasi (produk/pasar) dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang.

3. Kuadran III

Perusahaan memiliki peluang besar namun ada kelemahan internal sehingga perusahaan harus memilih strategi yang tepat agar kelemahan yang ada tidak mengurangi peluang besarnya. Strategi yang tepat untuk posisi ini adalah perusahaan meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik

4. Kuadran IV

Posisi ini merupakan posisi yang sangat merugikan karena perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dengan kondisi internal yang lemah. Strategi yang harus diterapkan mendukung strategi defensive.

Setelah matriks IFAS dan EFAS disusun serta posisi kuadran strategi ditentukan melalui diagram SWOT, langkah selanjutnya adalah menyusun matriks SWOT. Berikut contoh matriks dalam analisis SWOT:

Tabel 3.3
Matriks SWOT

IFAS EFAS	<i>Strenght (S)</i> Menentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<i>Weakness (W)</i> Menentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
	<i>Strategi S-O</i> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<i>Strategi W-O</i> Menciptakan startegi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Opportunities (O)</i> Menentukan 5-10 faktor-faktor peluang		

<i>Theats (T)</i>	<i>Strategi S-T</i>	<i>Strategi W-T</i>
Menentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Menciptakan startegi yang menggunakan kekuatan untuk menjadi ancaman	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

Sumber: Freddy Rangkuti, 2016

Berdasarkan Tabel 3.3 di atas, maka Matrik SWOT ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, diantaranya yakni:

1. Strategi S-O (*Strenghts - Opportunities*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2016, hal. 84).

2. Strategi S-T (*Strenghts - Theats*)

Startegi ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan dimana dapat dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman (Rangkuti, 2016, hal. 84).

3. Strategi W-O (*Weaknesses - Opportunities*)

Strategi ini dapat diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada (Rangkuti, 2016, hal. 84).

4. Strategi W-T (*Weaknesses - Theats*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016, hal. 84)

G. Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian merupakan langkah-langkah sistematis yang dilakukan peneliti dalam rangka menyusun skripsi secara terstruktur guna memperoleh hasil penelitian yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Adapun tahapan-tahapan penelitian yang dilakukan peneliti dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahap awal, peneliti melakukan identifikasi dan eksplorasi terhadap permasalahan yang relevan dengan objek penelitian, yaitu usaha penjualan perlengkapan alat jahit di Toko Asia. Pengamatan awal ini bertujuan untuk memperoleh gambaran umum mengenai fenomena yang akan dikaji. Selanjutnya, peneliti mengonsultasikan rumusan masalah dan fokus penelitian kepada dosen pembimbing untuk memperoleh masukan sekaligus persetujuan topik. Setelah memperoleh arahan dari dosen pembimbing, peneliti mengajukan permohonan surat pertimbangan kepada Ketua Jurusan Ekonomi Syariah guna memastikan bahwa topik dan permasalahan tersebut belum pernah diteliti oleh mahasiswa sebelumnya. Setelah itu, seluruh kelengkapan administrasi diajukan ke Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk proses penetapan dosen pembimbing secara resmi pada bulan Agustus 2023. Tahap ini diakhiri dengan penyusunan proposal dan pelaksanaan seminar proposal sebagai bentuk persetujuan atas rencana penelitian yang akan dilakukan pada bulan Februari 2025

2. Tahapan Pengumpulan Data

Pada tahap ini, setelah penulis mendapatkan surat izin riset dari fakultas, peneliti melaksanakan kegiatan pengumpulan data di lapangan sesuai dengan

metode yang telah dirancang sebelumnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi, yang bertujuan untuk menggali data primer dan sekunder secara mendalam. Data yang diperoleh berkaitan erat dengan kondisi internal dan eksternal Toko Asia, yang nantinya akan dianalisis melalui pendekatan SWOT pada bulan April-Mei 2025

3. Tahapan Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahap ini, data yang telah dikumpulkan dikelompokkan dan disusun secara sistematis. Selanjutnya, data dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) guna memperoleh pemahaman menyeluruh terkait posisi strategis usaha dan arah pengembangan yang dapat dilakukan oleh Toko Asia pada bulan Juni 2025. Proses analisis dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan mengacu pada teori dan hasil temuan lapangan.

4. Tahapan Penyusunan Laporan Akhir

Tahap ini merupakan proses penyusunan seluruh hasil penelitian ke dalam bentuk laporan ilmiah (skripsi) secara sistematis dan terstruktur. Peneliti menyusun laporan mulai dari pendahuluan, kajian teori, metodologi penelitian, hasil dan pembahasan, hingga simpulan dan saran. Naskah tersebut kemudian dikonsultasikan secara berkala kepada Dosen Pembimbing untuk mendapatkan arahan, perbaikan, dan persetujuan. Hal ini dilakukan agar isi skripsi sesuai dengan kaidah ilmiah serta memenuhi standar penulisan yang ditetapkan oleh fakultas. Setelah mendapatkan persetujuan akhir dari Dosen Pembimbing, skripsi dinyatakan siap untuk diajukan dan dipertanggungjawabkan melalui sidang munaqasyah.