

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian merupakan cara atau prosedur beserta tahapan-tahapan yang jelas dan disusun secara sistematis dalam proses penelitian. Penelitian harus punya tujuan dan arah yang jelas. Oleh karena itu diperlukan sistematika kegiatan yang akan dilaksanakan dengan metode dan prosedur yang tepat mengarah kepada sasaran atau target yang telah ditetapkan.

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi pada saat sekarang. (Sujana dan Ibrahim, 1989:65). Penelitian deskriptif memusatkan perhatian kepada pemecahan masalah - masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian dilaksanakan.

3.2 Waktu dan Tempat Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melaksanakan penelitian di PT. Gatra Mapan, Kota Malang. Penelitian ini dimulai pada Bulan Oktober 2013 sampai dengan Bulan Maret 2014.

3.3 Tahap Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tahapan yaitu tahap pendahuluan, tahap pengumpulan dan pengolahan data, analisis dan pembahasan, serta kesimpulan dan saran.

3.3.1 Tahap Pendahuluan

Penjelasan secara sistematis mengenai tahap pendahuluan adalah sebagai berikut:

1. Survei Pendahuluan

Langkah awal dalam penelitian ini adalah melakukan observasi langsung di PT. Gatra Mapan Malang untuk mendapatkan gambaran dari kondisi sebenarnya objek yang akan diteliti. Studi lapangan bermanfaat bagi peneliti karena dapat memberikan gambaran yang jelas tentang objek penelitian.

2. Studi Literatur

Studi literatur yang dilakukan mencakup mengenai kepuasan konsumen, *cause effect*, metode SWOT, analisis AHP untuk menjadi landasan teori dalam penelitian ini.

3. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dilakukan dengan tujuan untuk mencari penyebab timbulnya masalah dan kemudian mencari permasalahan yang terjadi. Berdasarkan kondisi perusahaan, maka identifikasi masalah dilakukan dengan menganalisis data historis target penjualan pihak marketing PT. Gatra Mapan.

4. Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan rincian dari permasalahan yang dikaji serta menunjukkan tujuan dari persoalan yang dikemukakan

5. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ditentukan berdasarkan perumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya. Tujuan penelitian diperlukan untuk dapat merencanakan langkah yang dapat diambil pada penelitian sehingga penelitian ini dapat lebih terfokus dan dapat berjalan lancar.

3.3.2 Tahap Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah pencatatan informasi atau keterangan yang menunjang dan mendukung penelitian. Data yang diperlukan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Data primer

Data primer (observasi) merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli baik dari individu atau perseorangan yang dibutuhkan dalam penelitian ini seperti hasil dari wawancara serta jenis produk PT. Gatra Mapan saat ini.

2. Data Sekunder, merupakan data yang telah tersedia atau telah disajikan oleh pihak perusahaan.

- a. Data umum perusahaan.
- b. Data produk PT. Gatra Mapan
- c. Data spesifikasi produk
- d. Data daerah pemasaran

Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, maka digunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1) Wawancara

Melakukan wawancara dengan pihak manajemen yang dapat memberikan data dan informasi yang dibutuhkan mengenai strategi pemasaran yang tengah dijalankan pihak PT. Gatra Mapan.

2) Kuesioner

Pengisian kuisisioner ini dilakukan oleh staff/karyawan pemasaran PT. Gatra Mapan dengan pertimbangan staff/karyawan pemasaran mengetahui kondisi yang sebenarnya lingkungan pemasaran PT. Gatra Mapan untuk analisis swot. Dan kuisisioner yang dilakukan oleh pelanggan untuk mengetahui kepuasan konsumen terhadap produk.

3) *Brainstorming*

Diskusi ini dilakukan dengan pihak yang berkompeten diahlinya dalam pemberian bobot dan rating pada analisis AHP.

3.3.3 Tahap Pengolahan Data

1. Mengidentifikasi kepuasan konsumen terhadap produk PT. Gatra Mapan.

2. Mengidentifikasi penyebab tidak tercapainya target penjualan produk PT. Gatra Mapan.

3. Penentuan faktor internal perusahaan, yaitu kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan didapatkan dari hasil kuisisioner kepuasan konsumen, serta faktor eksternal perusahaan, yaitu peluang dan ancaman yang didapatkan dari hasil diskusi dengan pihak manajemen PT. Gatra mapan.

4. Pemberian bobot dan rating untuk faktor internal dan eksternal

Pemberian bobot masing-masing faktor internal dan eksternal kemudian proses pemberiam rating berguna untuk proses pembuatan matrik internal dan matrik eksternal. Pemberian bobot dan rating dilakukan oleh pihak manajemen.

5. Penyusunan matrik SWOT

Matrik SWOT adalah pembuatan matrik yang berdasarkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh PT. Gatra Mapan yang diperlukan untuk perumusan alternatif strategi.

6. Penyusunan matrik IE

Matrik IE di dapatkan dari tahap pencocokan matrik internal dan matrik eksternal. Hal ini untuk mengetahui posisi perusahaan dan menentukan strategi yang paling tepat untuk digunakan perusahaan.

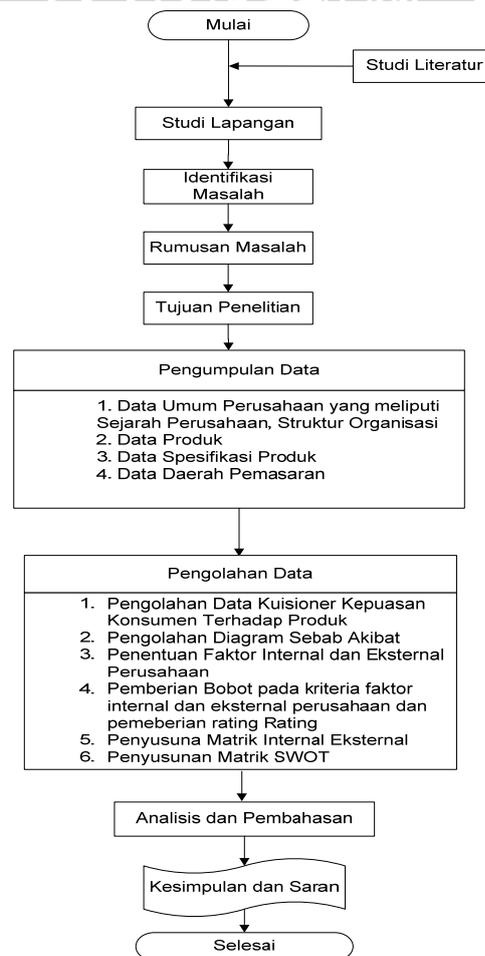
3.3.4 Analisis dan Pembahasan

Tahap analisis yang dilakukan adalah dengan mendefinisikan dari hasil pengolahan data yaitu mendeskripsikan hasil analisis tingkat kepuasan konsumen terhadap produk, menganalisis diagram sebab akibat tidak tercapainya target penjualan produk, kemudian tahap penyusunan matrik SWOT sebagai perumusan strategi unggulan yang baru agar mampu mengoptimalkan penjualan produk PT. Gatra Mapan.

3.3.5 Kesimpulan dan Saran

Pada tahap ini akan ditarik beberapa kesimpulan sebagai jawaban dari tujuan penelitian. Berdasarkan hasil kesimpulan, maka dapat diberikan beberapan saran dari penulis perusahaan maupun penelitian yang akan datang berkaitan dengan penentuan strategi pemasaran.

3.4 Diagram Alir Penelitian



Gambar 3.1 Diagram alir penelitian