

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Penelitian**

Untuk melakukan penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone, jenis penelitian yang tepat adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan dan menganalisis data dengan menggunakan pendekatan kuantitatif untuk memberikan gambaran atau deskripsi tentang kelayakan bisnis toko handphone.

Penelitian ini dapat dilakukan dengan melakukan survei terhadap calon pelanggan atau pengunjung toko handphone untuk memahami preferensi dan kebutuhan mereka terhadap toko handphone, serta mempelajari situasi pasar dan persaingan bisnis di wilayah yang dituju.

Selain itu, penelitian kuantitatif deskriptif juga dapat dilakukan dengan mengumpulkan data dari laporan keuangan dan operasional toko handphone, seperti biaya awal investasi, pendapatan, biaya operasional, laba, dan ROI. Data-data tersebut kemudian dapat diolah dan dianalisis untuk menentukan kelayakan bisnis toko handphone.

### **3.2 Jenis Data**

Jenis data yang akan digunakan untuk penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone yaitu Data Kualitatif. Data kualitatif adalah informasi yang bersifat deskriptif atau naratif, seperti pendapat, persepsi, dan preferensi calon pelanggan atau pengunjung toko handphone.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Berikut adalah beberapa jenis data kualitatif yang dapat digunakan untuk penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone:

#### **3.3.1 Wawancara**

Peneliti dapat melakukan wawancara dengan calon pelanggan atau pengunjung toko handphone untuk mendapatkan informasi tentang preferensi dan kebutuhan mereka terhadap toko handphone. Wawancara dapat dilakukan secara langsung atau melalui telepon atau internet.

### **3.3.2 Fokus kelompok**

Peneliti dapat melakukan fokus kelompok dengan sekelompok calon pelanggan atau pengunjung toko handphone untuk memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang preferensi dan kebutuhan mereka terhadap toko handphone. Fokus kelompok dapat dilakukan secara langsung atau melalui telepon atau internet.

### **3.3.3 Observasi**

Peneliti dapat melakukan observasi terhadap calon pelanggan atau pengunjung toko handphone untuk memahami cara mereka berinteraksi dengan toko handphone dan produk-produk yang ditawarkan. Observasi dapat dilakukan secara langsung di toko atau melalui rekaman video.

### **3.3.4 Dokumen**

Peneliti dapat mengumpulkan dokumen yang relevan dengan bisnis toko handphone, seperti laporan keuangan, dokumen pemasaran, atau laporan penjualan. Dokumen ini dapat digunakan untuk memahami situasi pasar dan persaingan bisnis di wilayah yang dituju.

Penggunaan data kualitatif dapat membantu peneliti memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang preferensi dan kebutuhan calon pelanggan atau pengunjung toko handphone, serta memperoleh informasi yang relevan tentang situasi pasar dan persaingan bisnis di wilayah yang dituju.

## **3.4 Metode Analisis dan Pengolahan Data**

Konsep dan Ide bisnis yang akan dianalisa untuk memberi gambaran apakah usaha toko handphone layak atau tidak untuk di *launching*, aspek yang akan dijadikan sebagai acuan analisis ialah :

### **3.4.1 Aspek Pemasaran**

Dalam penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone, terdapat beberapa metode analisis dan pengolahan data yang dapat dilakukan pada aspek pemasaran. Berikut adalah beberapa metode yang dapat dilakukan:

- Analisis segmentasi pasar: Metode ini dilakukan untuk membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang memiliki karakteristik dan kebutuhan yang berbeda. Analisis segmentasi pasar dapat dilakukan dengan menggunakan data kualitatif seperti wawancara dan fokus kelompok, serta data kuantitatif seperti survei.
- Analisis kebutuhan dan preferensi konsumen: Metode ini dilakukan untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen terhadap produk dan layanan yang ditawarkan oleh toko handphone. Analisis ini dapat dilakukan dengan menggunakan data kualitatif seperti wawancara, fokus kelompok, dan observasi.
- Analisis persaingan: Metode ini dilakukan untuk memahami situasi persaingan di pasar toko handphone, seperti produk dan layanan yang ditawarkan oleh pesaing, harga, promosi, dan distribusi. Analisis ini dapat dilakukan dengan menggunakan data kualitatif seperti wawancara dan observasi, serta data kuantitatif seperti survei.
- Analisis SWOT: Metode ini dilakukan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dari toko handphone. Analisis SWOT dapat dilakukan dengan menggunakan data kualitatif seperti wawancara dan fokus kelompok, serta data kuantitatif seperti survei.

Setelah data terkumpul, peneliti dapat melakukan pengolahan data dengan menggunakan berbagai teknik seperti analisis deskriptif, analisis faktor, dan analisis regresi. Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan data secara umum, sedangkan analisis faktor dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Analisis regresi dilakukan untuk menguji hubungan antara variabel pemasaran dengan variabel keputusan pembelian konsumen.

Dalam melakukan analisis dan pengolahan data pada aspek pemasaran, peneliti perlu memperhatikan validitas dan reliabilitas data yang diperoleh. Validitas data dapat diperiksa dengan melakukan triangulasi data, sedangkan reliabilitas data dapat diperiksa dengan melakukan uji coba instrumen penelitian.

### 3.4.2 Aspek Manajemen

Dalam penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone, analisis yang dapat digunakan pada aspek manajemen antara lain:

- Analisis SWOT: Analisis ini dapat membantu dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dimiliki oleh toko handphone. Analisis SWOT dapat memberikan gambaran tentang kondisi internal dan eksternal toko handphone serta membantu dalam merumuskan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan kinerja bisnis.
- Analisis *break even point* (BEP): Analisis ini dapat membantu dalam menentukan titik impas atau BEP yang merupakan titik di mana total biaya sama dengan total pendapatan. Analisis ini sangat penting untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar toko handphone dapat mencapai keuntungan.
- Analisis profitabilitas: Analisis ini dapat digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas dari toko handphone dalam jangka waktu tertentu. Analisis ini dapat meliputi pengukuran laba kotor, laba bersih, serta rasio profitabilitas seperti *return on investment* (ROI) dan *return on equity* (ROE).
- Analisis perencanaan strategis: Analisis ini dapat membantu dalam merencanakan strategi jangka panjang untuk pengembangan bisnis toko handphone. Analisis ini meliputi pengidentifikasian visi dan misi, penetapan tujuan dan sasaran, serta identifikasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut.

Setelah data terkumpul, peneliti dapat melakukan pengolahan data dengan menggunakan berbagai teknik seperti analisis deskriptif, analisis faktor, dan analisis regresi. Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan data secara umum, sedangkan analisis faktor

dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja toko handphone pada aspek manajemen. Analisis regresi dilakukan untuk menguji hubungan antara variabel manajemen dengan variabel kinerja toko handphone.

Dalam melakukan analisis dan pengolahan data pada aspek manajemen, peneliti perlu memperhatikan validitas dan reliabilitas data yang diperoleh. Validitas data dapat diperiksa dengan melakukan triangulasi data, sedangkan reliabilitas data dapat diperiksa dengan melakukan uji coba instrumen penelitian.

### **3.4.3 Aspek Teknis**

Dalam penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone, analisis yang dapat dilakukan pada aspek teknis antara lain:

- Analisis teknis produk: Analisis ini meliputi evaluasi terhadap spesifikasi teknis produk yang ditawarkan oleh toko handphone, termasuk fitur dan kualitas produk. Analisis ini dapat memberikan gambaran tentang sejauh mana produk yang ditawarkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
- Analisis teknis produksi: Analisis ini meliputi evaluasi terhadap proses produksi yang dilakukan oleh toko handphone, termasuk pengelolaan stok barang dan efisiensi produksi. Analisis ini dapat membantu dalam menentukan tingkat efisiensi produksi dan pengelolaan stok barang yang optimal.
- Analisis teknis pemasaran: Analisis ini meliputi evaluasi terhadap strategi pemasaran yang digunakan oleh toko handphone, termasuk penggunaan media sosial dan strategi promosi. Analisis ini dapat membantu dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan.
- Analisis teknis distribusi: Analisis ini meliputi evaluasi terhadap sistem distribusi produk yang dilakukan oleh toko handphone, termasuk penggunaan toko online dan jaringan distribusi. Analisis ini dapat membantu dalam menentukan strategi distribusi yang tepat untuk meningkatkan aksesibilitas produk.

Setelah data terkumpul, peneliti dapat melakukan pengolahan data dengan menggunakan berbagai teknik seperti analisis deskriptif, analisis faktor, dan analisis regresi. Analisis

deskriptif dilakukan untuk menggambarkan data secara umum, sedangkan analisis faktor dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja toko handphone pada aspek teknis. Analisis regresi dilakukan untuk menguji hubungan antara variabel teknis dengan variabel kinerja toko handphone.

Dalam melakukan analisis dan pengolahan data pada aspek teknis, peneliti perlu memperhatikan validitas dan reliabilitas data yang diperoleh. Validitas data dapat diperiksa dengan melakukan triangulasi data, sedangkan reliabilitas data dapat diperiksa dengan melakukan uji coba instrumen penelitian.

#### **3.4.4 Aspek Keuangan**

Dalam penelitian analisis kelayakan bisnis toko handphone, analisis yang dapat dilakukan pada aspek keuangan antara lain:

- Analisis Pendapatan: Analisis pendapatan dilakukan untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh toko handphone dari penjualan produk dan jasa dalam periode tertentu. Beberapa rumus yang digunakan dalam analisis pendapatan antara lain:

**Total Pendapatan = Jumlah Unit Produk Terjual x Harga Satuan Produk**

**Pendapatan Bersih = Total Pendapatan - Harga Pokok Penjualan**

- Analisis Biaya: Analisis biaya dilakukan untuk mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan oleh toko handphone dalam memproduksi dan menjual produk dan jasa dalam periode tertentu. Beberapa rumus yang digunakan dalam analisis biaya antara lain:

**Harga Pokok Penjualan = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik**

**Biaya Operasional = Biaya Listrik + Biaya Telepon + Biaya Internet + Biaya Transportasi + Biaya Promosi + Biaya Sewa**

**Biaya Total = Harga Pokok Penjualan + Biaya Operasional**

- Analisis Profitabilitas: Analisis profitabilitas dilakukan untuk mengetahui keuntungan yang dihasilkan oleh toko handphone dalam periode tertentu. Beberapa rumus yang digunakan dalam analisis profitabilitas antara lain:

**Laba Kotor = Pendapatan Bersih - Harga Pokok Penjualan**

**Margin Laba Kotor = (Laba Kotor / Pendapatan Bersih) x 100%**

**Return on Investment (ROI) = (Laba Bersih / Total Investasi) x 100%**

Setelah data terkumpul, peneliti dapat melakukan pengolahan data dengan menggunakan berbagai teknik seperti analisis rasio keuangan, analisis break even point, dan analisis *cash flow*. Analisis rasio keuangan dilakukan untuk mengetahui kondisi keuangan toko handphone, sedangkan analisis *break even point* dilakukan untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai untuk mencapai titik impas. Analisis *cash flow* dilakukan untuk mengetahui arus kas masuk dan keluar yang terjadi pada toko handphone dalam periode tertentu.

Dalam melakukan analisis dan pengolahan data pada aspek keuangan, peneliti perlu memperhatikan validitas dan reliabilitas data yang diperoleh. Validitas data dapat diperiksa dengan melakukan triangulasi data, sedangkan reliabilitas data dapat diperiksa dengan melakukan uji coba instrumen penelitian.

#### 1. *Payback Period* (PP)

Metode *payback period* adalah metode evaluasi investasi yang digunakan untuk mengukur waktu yang diperlukan suatu proyek investasi untuk mengembalikan modal yang ditanamkan. Metode ini sering digunakan sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan investasi karena sifatnya yang sederhana dan mudah dipahami.

Rumus *payback period* adalah sebagai berikut:

***Payback period* = Investasi / Arus kas tahunan**

## 2. *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) adalah metode evaluasi investasi yang menghitung nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dari suatu proyek investasi. Metode ini membantu dalam pengambilan keputusan investasi dengan memperhitungkan faktor waktu dan nilai waktu dari uang.

Rumus *Net Present Value* adalah sebagai berikut:

$$\text{NPV} = -\text{Investasi} + (\text{CF1} / (1 + r)^1) + (\text{CF2} / (1 + r)^2) + \dots + (\text{CFn} / (1 + r)^n)$$

Keterangan:

- Investasi: jumlah investasi awal
- CF1, CF2, ..., CFn: arus kas masuk (positif) atau keluar (negatif) pada periode waktu 1, 2, ..., n
- r: tingkat diskonto yang digunakan untuk menghitung nilai sekarang

Jika NPV positif, artinya nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan lebih besar dari investasi awal dan proyek investasi tersebut layak untuk dilakukan. Sebaliknya, jika NPV negatif, artinya nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan lebih kecil dari investasi awal dan proyek investasi tersebut tidak layak untuk dilakukan.

## 3. *Return of Investment* (ROI)

Metode *Return on Investment* (ROI) digunakan untuk mengukur seberapa besar keuntungan yang dihasilkan dari suatu investasi dalam bentuk persentase terhadap biaya investasi tersebut. Metode ROI sangat umum digunakan dalam dunia bisnis dan keuangan untuk mengukur efektivitas dan keberhasilan investasi.

Rumus *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = ((\text{Pendapatan Investasi} - \text{Biaya Investasi}) / \text{Biaya Investasi}) \times 100\%$$

Keterangan:

- Pendapatan Investasi: keuntungan atau pendapatan yang dihasilkan dari investasi tersebut

- Biaya Investasi: biaya atau modal awal yang dikeluarkan untuk melakukan investasi

Semakin besar nilai ROI, semakin besar keuntungan yang dihasilkan oleh investasi tersebut. ROI yang tinggi menunjukkan keberhasilan investasi, sedangkan ROI yang rendah menunjukkan bahwa investasi tersebut kurang efektif atau bahkan merugikan.