

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah eksploratif. Jenis penelitian yang bertujuan untuk melakukan eksplorasi atau mendapatkan gambaran mengenai suatu penelitian, pengetahuan ataupun mencari ide-ide baru. Penelitian eksploratif dapat membantu mempersiapkan penelitian lanjutan dimasa depan, bisa dibilang mengembangkan hipotesis dan bukan menguji hipotesis.

3.2. Tempat dan Waktu Penelitian

Steam Motor JALANLAIN.ID berlokasi di Jl. Bojong Baru No.27, RT.02/RW.05, Pasirkuda, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor, Jawa Barat 16119, Indonesia, pada bulan Februari 2024 sampai dengan Juli 2024, sesuai dengan jadwal penelitian yang tertera pada table di bawah ini.

Tabel 3.1. Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Feb-24				Mar-24				Apr-24				May-24				Juni -24				Juli -24			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Observasi awal	■																							
2	Pengajuan izin penelitian		■																						
3	Persiapan Instrumen penelitian			■	■																				
4	Pengumpulan data					■	■	■	■					■											
5	Pengolahan data														■										
6	Analisis dan observasi									■	■	■	■					■	■	■	■				
7	Penulisan laporan																	■	■	■	■	■	■	■	■
8	Seminar hasil penelitian																								■

Sumber: Penulis (2024)

3.3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek yang diteliti adalah pelaku usaha Steam Motor JALANLAIN.ID di Kota Bogor. Objek penelitian ini adalah kelayakan usaha Steam Motor JALANLAIN.ID dilihat dari aspek non-finansial, seperti aspek hukum, seperti manajemen SDM, pasar dan pemasaran, lingkungan, dan finansial yang dihitung dengan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Sedangkan data sekunder di peroleh dari dokumen – dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian. Menurut Sugyiono (2020:195) pengumpulan data dapat dilakukan dengan *Interview* (Wawancara), *Observasi* (Pengamatan), dan *Dokumentasi* adalah sebagai berikut:

1. *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah metode untuk mendapatkan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung. Hal tersebut digunakan untuk menggali informasi terkait dengan informasi berhubungan dengan laporan keuangan dan permasalahan di Steam Motor JALANLAIN.ID.

2. *Observasi* (Pengamatan)

Menurut Sugiyono (2020:203) *Observasi* sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Jika wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi hanya dengan orang, maka *observasi* tidak terbatas pada orang tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

3. *Dokumentasi*

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari berbagai laporan, dokumen, arsip, brosur majalah, internet dan data – data yang relevan yang ada kaitannya dengan permasalahan yang di angkat dalam penelitian.

3.5. Alat Analisis Data

Alat analisis ini untuk menilai berdasarkan aspek non finansial yang meliputi aspek legal dan lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen SDM, serta aspek finansial yang dihitung dengan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

Tabel 3.2. Alat Analisis

ASPEK	SUB ASPEK	DATA YANG DIPERLUKAN
Non Finansial	Hukum	1. Npwp dan Izin Tempat Usaha 2. Kartu Tanda Pengenal (KTP)
	Pasar dan Pemasaran	1. Marketing Mix 7P 2. <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning</i>
	Teknis/Operasi	1. Analisis Penentuan Lokasi
		2. Analisis Layout Usaha
		3. Analisis Proses Operasional
	Manajemen Sumber Daya Manusia	1. Analisis Jabatan
2. <i>Job Description</i>		
3. Kompensasi		
Lingkungan	1. Checklist	
Finansial	<i>Payback Period (PP)</i>	1. Laporan keuangan atau pembukuan 1 tahun terakhir
	<i>Net Present Value (NPV)</i>	
	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	2. Laporan investasi
	<i>Profitability Index (PI)</i>	

Sumber: Penulis (2024)

3.5.1 Aspek Non Finansial

Teknik analisis penelitian yang dilakukan dalam aspek non-finansial ini adalah untuk menilai aspek hukum, pasar/pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen sumber daya manusia dan aspek lingkungan.

1) Aspek Hukum

Dalam penelitian ini izin usaha penting dimiliki sebagai bukti legalitas bisnis agar menjalankan operasional usahanya menjadi aman dan nyaman. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki. Kasmir dan Jakfar (2020:24)

Perseorangan, Firma (FA), Perseroan Comanditer (CV), dan Perseroan Terbatas adalah beberapa jenis badan hukum yang dapat didirikan di Indonesia. Proses legalisasi operasi diperlukan sebelum pembentukan suatu badan hukum. Secara umum, jika investasi dilakukan dengan cara yang sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku di Indonesia dan tidak termasuk dalam Daftar Investasi Negatif, investasi tersebut akan bersifat legal. Analisis dampak lingkungan

menganalisis pencemaran lingkungan yang disebabkan oleh usaha ini, yang memerlukan tindakan alternatif untuk mengurangnya.

2) Aspek Pasar/Pemasaran

Pasar dan pemasaran merupakan aspek dasar yang diteliti dalam studi kelayakan Analisis yang dilakukan pada aspek ini akan menjawab pertanyaan apakah produk yang dihasilkan memiliki peluang pasar atau tidak. Pasar dan pemasaran saling bergantung dan mempengaruhi satu sama lain. Dengan kata lain, setiap kegiatan pemasaran selalu diikuti oleh pasar, dan tujuan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

A. Segmentasi, Tempat dan Posisi Pasar

Agar investasi dapat berhasil, maka perlu melakukan strategi yang tepat. Unsur persaingan ini adalah menetapkan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menetapkan posisi pasar (*positioning*) atau yang sering disebut STP.

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yaitu Memecah pasar menjadi kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin membutuhkan jenis produk atau strategi pemasaran yang berbeda dikenal sebagai segmentasi pasar.

- 1) Aspek Geografis komponennya adalah seperti bangsa, negara, provinsi, kabupaten dan kecamatan.
- 2) Aspek Demografis komponennya adalah seperti usia dan tahap daur hidup, jenis kelamin dan pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, dan ras.

b. Target Pasar

Target pasar yaitu menetapkan pasar sasaran. Lanjutan setelah memilih segmentasi pasar dimana diharuskan mengevaluasi keaktifan setiap segmen yang telah dipilih sebelumnya. Ketika menetapkan pasar sasaran, diharuskan mengembangkan ukuran dan daya tarik segmen baru kemudian memilih pasar sasaran yang diinginkan.

c. Posisi Pasar

Menetapkan posisi pasar merupakan menetapkan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Setelah menentukan posisi yang ingin diambil dalam

segmen, aktivitas dilakukan. Posisi produk adalah cara konsumen mendeskripsikan sebuah produk berdasarkan fiturnya.

- 1) Identifikasi keunggulan kompetitif yang mungkin memberikan nilai yang terbesar dengan cara mengadakan perbedaan, yaitu:
 - a). Difrensiasi Produk
 - b). Difrensiasi Jasa
 - c). Difrensiasi Personal
 - d). Difrensiasi Citra
- 2) Memilih kelebihan kompetitif yang tepat.
 - a). Berapa banyak produk yang dipromosikan.
 - b). Perbedaan mana yang dipromosikan.
- 3) Mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi yang dipilih.

B. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 7P yaitu:

1. (*Product*) Produk adalah suatu barang, jasa, atau gagasan yang dirancang dan ditawarkan perusahaan untuk kebutuhan konsumen tentang pelayanan kualitas dan jaminan
2. (*Price*) Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa tertentu.
3. (*Place*) Tempat adalah Distribusi dan penempatan sangat penting; perusahaan harus menempatkan produk mereka di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial.
4. (*Promotion*) Promosi adalah komponen pemasaran, seperti periklanan dan penjualan langsung, dapat meningkatkan kesadaran merek dan penjualan, menjadikannya bagian penting dari pemasaran.
5. (*People*) Manusia adalah orang yang berhubungan langsung dengan bisnis. Penelitian menyeluruh penting untuk mengetahui apakah ada cukup banyak orang di pasar sasaran yang diminati untuk jenis produk dan layanan tertentu.
6. (*Process*) Proses adalah sistem dan juga proses organisasi yang mempengaruhi pelaksanaan layanan.
7. (*Physical Evidence*) Bukti fisik kehadiran dan pendirian bisnis adalah bukti yang berkaitan dengan bisnis dan produk yang dirasakannya di pasar. Konsep ini adalah *branding*.

3) Aspek Teknis/Operasi

Penilaian kelayakan terhadap aspek teknis menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis suatu bisnis. Kajian aspek teknis mencakup analisis kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya

1. *Layout* Usaha

Layout adalah proses penentuan bentuk dan penentuan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi. *Layout* produk, proses, sumber daya manusia, dan lokasi dipertimbangkan saat merancang layout untuk meningkatkan efisiensi operasi. (Purwana dan Hidayat, 2016:49-50).

2. Lokasi Usaha

Metode kualitatif penilaian alternatif usaha merupakan metode penentuan lokasi bisnis yang didasarkan pada penilaian secara subjektif tim penilaian terhadap faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi bisnis dengan berdasarkan observasi di lapangan.

3. Proses Produksi Usaha

Proses produksi merupakan kegiatan operasional atau produksi secara singkat dapat dikatakan sebagai serangkaian kegiatan atau proses untuk mengubah input menjadi output (Daryanto, 2021:14).

4) Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan adalah beberapa contoh fungsi manajerial, dan istilah "manajemen sumber daya manusia" mengacu pada konsep dan metode yang digunakan untuk mengelola atau mengatur individu dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam aspek manajemen sumber daya manusia yang akan dianalisis adalah:

1. *Job description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu.
2. Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:173) analisis jabatan dapat diartikan suatu proses yang sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyintesis data jabatan . Uraian jabatan akan memuat hal-hal sebagai berikut:

- a. Uraian tugas
- b. Wewenang
- c. Tanggung jawab
- d. Bahan, alat, dan mesin yang digunakan

3. Kompensasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:177) pada umumnya kompensasi dapat berupa kompensasi finansial dan kompensasi non finansial. Kompensasi finansial terdiri dari upah, gaji, komisi, bonus dan asuransi. Kompensasi nonfinansial berupa rasa aman, pengembangan diri, fleksibilitas karir, peluang kenaikan penghasilan, simbol status, pujian dan pengakuan, kenyamanan tugas, dan persahabatan.

5) Aspek Lingkungan

Menjalankan usaha yang dapat menghasilkan limbah memerlukan perhatian khusus terhadap dampak lingkungan. Studi kelayakan mengenai Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) menjadi syarat penting untuk memastikan usaha tersebut tidak merusak lingkungan sekitar. AMDAL berfungsi sebagai alat untuk mengevaluasi dan memprediksi dampak dari suatu proyek atau kegiatan terhadap lingkungan sebelum kegiatan tersebut dilaksanakan.

Dalam konteks usaha Steam Motor JALANLAIN.ID, aspek lingkungan yang akan diteliti adalah apakah pembuangan limbah dari Steam Motor JALANLAIN.ID telah sesuai dengan standar dan tidak merusak lingkungan sekitar, terutama terhadap keadaan tanah dan air.

3.5.2 Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah modal yang diperlukan, sumber modal, dan kelayakan usaha keuntungan yang dihasilkan. Dalam penellitian aspek finansial dianalisis menggunakan 4 metode sebagai berikut:

1. *Payback Period* (PP)

Merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Model perhitungan yang digunakan dalam menghitung pengembalian investasi ada dua, yaitu:

- a. Apabila kas bersih setiap tahun sama, maka *payback period* (PP) adalah:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

- b. Apabila kas bersih setiap tahun berbeda, maka *payback period* (PP) adalah:

$$PP = \frac{\text{Sisa Investasi}}{\text{Proses Tahun Berikutnya}} \times 1 \text{ tahun}$$

Untuk menilai apakah usaha layak diterima atau tidak dari segi *payback period*, maka hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut (Kasmir dan Jakfar, 2020:102) :

- 1) *Payback Period* sekarang lebih kecil dari umur investasi
 - 2) Membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis
 - 3) Sesuai target perusahaan
2. *Net Present Value* (NPV)

Merupakan perbandingan/ selisih antara PV kas bersih (*PV of Proceed*) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi.

Rumus yang biasa digunakan dalam menghitung NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\text{Kas bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas bersih 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Kas bersih n}}{(1+r)^n} - \text{investasi}$$

Kriteria keputusan adalah sebagai berikut:

- 1) NPV positif, maka investasi diterima
- 2) NPV negatif, sebaiknya investasi ditolak

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

Merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil investasi. Rumus untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2)$$

Dimana:

i_1 = Tingkat bunga 1 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV 1)

i_2 = Tingkat bunga 2 (tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV 2)

NPV_1 = *Net Present Value 1*

NPV_2 = *Net Present Value 2*

Kesimpulan:

Jika IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman, maka diterima

Jika IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman, maka ditolak

4. *Profitabilitas Index (PI)*

Profitabilitas Index (PI) atau *Benefit and Cost Ratio* merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus mencari PI yaitu:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Kesimpulan:

Apabila PI lebih besar (>) dari 1 maka diterima

Apabila PI lebih kecil (<) dari 1 maka ditolak.