

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Objek/ Subjek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah UMKM Kipas Bambu yang terletak di Desa Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul. Kemudian subjek dari penelitian ini adalah pengrajin Kipas Bambu Jipangan.

B. Jenis Data

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan pendekatan diskriptif. Pendekatan ini akan menghasilkan data diskriptif yang dapat menjelaskan segala fenomena dan masalah yang terjadi pada subjek penelitian (Sugiyono, 2009). Dalam penelitian ini pendekatan diskriptif kualitatif digunakan untuk memaparkan kondisi UMKM Kipas Bambu Jipangan. Sehingga penelitian ini akan menggali informasi mengenai faktor internal dan eksternal dalam UMKM Kipas Bambu. Untuk mengetahui strategi yang harus diperlukan, maka dalam penelitian ini akan mengkaji kelemahan dan kekuatan UMKM Kipas Bambu yang berada di Desa Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul, selain itu juga diperlukan untuk mengkaji mengenai tantangan dan potensi UMKM Kipas Bambu dalam MEA.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yaitu data yang didapatkan secara langsung oleh peneliti pada saat penelitian. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti berupa data yang telah dipublikasi di masyarakat.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data primer pada penelitian ini menggunakan teknik observasi, wawancara dan Focus Group Discussion (FGD).

1. Observasi

Observasi yang dilakukan pada penelitian ini dilakukan secara langsung oleh peneliti untuk mengamati kondisi UMKM Kipas Bambu Jipangan, dan untuk mengamati proses pembuatan kipas bambu.

2. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *personal interview*. *Personal Interview* adalah teknik wawancara yang dilakukan secara tatap muka dengan responden. Responden pada teknik wawancara ini yaitu Ketua Kelompok Sentra UMKM Kipas Bambu Jipangan serta salah satu pihak dari Dinas Perindustrian, Koperasi dan Perdagangan Kabupaten Bantul.

3. *Focus Group Discussion (FGD)*

Focus Group Discussion merupakan teknik yang digunakan peneliti sebagai media untuk menyampaikan argumen hasil penelitian yang telah didapatkan pada wawancara sehingga akan diperoleh kesepakatan perencanaan strategi.

Menurut Eliot & Associates (2005), focus group discussion adalah :

“A focus group is a small group of six to ten people led through an open discussion by a skilled moderator.”

Definisi FGD adalah suatu teknik pengumpulan data atau informasi yang dilakukan dengan cara diskusi kelompok sesuai dengan topik yang telah ditentukan dan terfokus. Sehingga akan memperoleh informasi yang lebih akurat.

Dalam penelitian ini FGD dilaksanakan setelah melakukan wawancara kepada ketua kelompok UMKM Kipas Bambu yang berada di Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul serta wawancara kepada pihak Dinas Perindustrian, Koperasi dan Perdagangan Kabupaten Bantul. FGD dilakukan bersama pengrajin kipas bambu dan tokoh masyarakat di Desa Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul untuk mencari informasi lebih lanjut mengenai industri kipas bambu sehingga akan memperoleh strategi yang dapat digunakan dalam menghadapi MEA.

Jumlah peserta FGD dalam penelitian ini yaitu 7 peserta. Peserta yang diambil dalam penelitian ini adalah masyarakat yang terlibat langsung dalam Sentra UMKM Kipas Bambu, sehingga dapat memberikan informasi yang akurat. Sehingga dengan peserta yang sedikit ini sudah dapat mewakili seluruh UMKM yang ada di Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul. Peserta FGD yaitu Kepala Dukuh Dusun Jipangan, Ketua Sentra UMKM Kipas Bambu di Jipanga, dua pemilik UMKM dan tiga tenaga kerja di UMKM Kipas Bambu yang mempunyai bagian berbeda-beda.

D. Teknik Analisa Data

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Namun sebelum melakukan analisis SWOT, diperlukan untuk menganalisis faktor eksternal dan internal UMKM Kipas Bambu. Dalam menganalisis faktor- faktor tersebut, peneliti menggunakan metode EFAS (*External Strategic Factors Summary*) dan IFAS (*Internal Strategic Factors Summary*).

1. *External Strategic Factors Summary* (EFAS)

External Strategic Factors Summary atau EFAS digunakan untuk mengetahui lingkungan perusahaan guna melihat peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Pada penelitian ini EFAS digunakan untuk melihat peluang dan ancaman UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam menghadapi MEA.

Menurut Rangkuti (2016), langkah- langkah dalam menentukan EFAS pada UMKM Kipas Bambu Jipangan adalah sebagai berikut :

- a. Menyusun faktor- faktor eksternal UMKM Kipas Bambu Jipangan yang mempengaruhi peluang dan ancaman UMKM dalam menghadapi MEA pada kolom 1.
- b. Memberikan bobot pada kolom 2 untuk faktor yang dapat memberikan strategi UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam menghadapi MEA. Bobot dimulai dari 1,0 (faktor yang sangat penting) hingga 0,0 (faktor yang tidak penting)

- c. Menghitung rating pada kolom 3 untuk faktor- faktor yang mempengaruhi kondisi UMKM Kipas Bambu Jipangan. Untuk pemberian rating pada kolom peluang bersifat positif yaitu apabila faktor mempunyai pengaruh peluang yang besar maka diberi rating +4, dan apabila peluangnya kecil diberi rating +1. Namun pada bagian ancaman pemberian rating bersifat negatif yaitu apabila ancaman UMKM terlalu besar maka diberikan rating 1, dan apabila ancaman kecil akan diberikan rating 4.
- d. Memberikan skor pada kolom 4 sesuai dengan hasil kali bobot (kolom 2) dengan rating (kolom 3).
- e. Memberikan komentar pada kolom 5 sesuai dengan hasil skor yang telah dihitung.
- f. Menjumlahkan skor pembobotan sebagai petunjuk faktor- faktor eksternal yang mempengaruhi UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam menghadapi MEA.

2. *Internal Strategic Factors Summary* (IFAS)

Internal Strategic Factors Summary atau IFAS digunakan untuk mengetahui faktor- faktor internal perusahaan yang akan menghasilkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Pada penelitian ini IFAS digunakan untuk mengetahui faktor internal UMKM Kipas Bambu yang akan digunakan untuk melihat kekuatan dan kelemahan UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam Menghadapi MEA.

Langkah-langkah dalam menentukan IFAS pada UMKM Kipas Bambu Jipangan, Menurut Rangkuti (2016) yaitu sebagai berikut :

- a. Menentukan faktor internal UMKM Kipas Bambu yang menjadi kekuatan dan kelemahan UMKM pada kolom 1
- b. Memberikan bobot (kolom 2) pada faktor sesuai dengan pengaruh terhadap strategi UMKM. Bobot yang diberikan mulai dari 1,0 untuk faktor yang paling penting dan 0,0 untuk faktor yang tidak penting.
- c. Menghitung rating pada kolom 3 untuk faktor- faktor yang mempengaruhi kondisi UMKM Kipas Bambu Jipangan. Untuk pemberian rating pada kolom kekuatan bersifat positif yaitu apabila faktor mempunyai pengaruh terhadap kekuatan UMKM yang besar maka diberi rating +4, dan apabila kekuatannya kecil diberi rating +1. Namun pada bagian kelemahan pemberian rating bersifat negatif yaitu apabila kelemahan UMKM terlalu besar maka diberikan rating 1, dan apabila kelemahan kecil akan diberikan rating 4.
- d. Memberikan skor pada kolom 4 sesuai dengan hasil kali bobot (kolom 2) dengan rating (kolom 3).
- e. Memberikan komentar pada kolom 5 sesuai dengan hasil skor yang telah dihitung.

- f. Menjumlahkan skor pembobotan sebagai petunjuk faktor- faktor internal yang mempengaruhi UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam menghadapi MEA.

3. Analisis SWOT

a. Definisi SWOT

Analisis SWOT merupakan alat analisis untuk mengidentifikasi faktor- faktor internal dan eksternal perusahaan yang dapat digunakan untuk menentukan strategi perusahaan (Rangkuti, 2016). Analisis ini digunakan untuk membandingkan faktor eksternal yaitu peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internalnya yaitu kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*).

Dalam penelitian ini analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan UMKM Kipas Bambu Jipangan, serta untuk menganalisis peluang dan ancaman UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam MEA. Sehingga akan menghasilkan strategi yang dapat dilakukan UMKM Kipas Bambu Jipangan dalam Menghadapi MEA.

Analisis dalam penelitian ini didasarkan pada kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang terdapat pada UMKM Kipas Bambu Jipangan.

1) Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan (*Strengths*) merupakan faktor internal yang merupakan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Kekuatan perusahaan harus dipertahankan dan dimanfaatkan supaya menjadi keunggulan perusahaan. Dalam penelitian ini akan menganalisis kekuatan yang terdapat pada UMKM Kipas Bambu Jipangan.

2) Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan (*Weaknesses*) merupakan faktor internal yang merupakan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Kelemahan ini merupakan kendala bagi perusahaan untuk berkembang. Dalam penelitian ini akan menganalisis kelemahan yang terdapat dalam UMKM Kipas Bambu Jipangan.

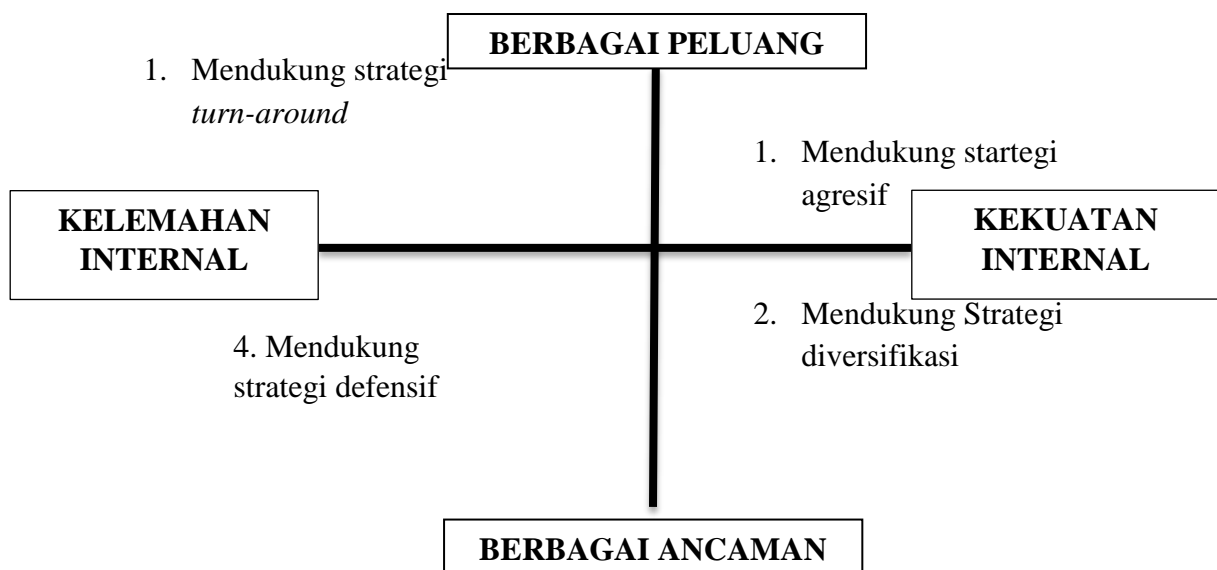
3) Peluang (*Opportunities*)

Peluang (*Opportunities*) merupakan faktor positif dari faktor eksternal perusahaan yang berupa peluang perusahaan untuk mencapai tujuan. Dengan peluang yang dimiliki perusahaan maka perusahaan dapat mengambil langkah untuk melakukan perkembangan. Penelitian ini akan menganalisis peluang yang dimiliki UMKM Kipas Bambu dalam menghadapi MEA.

4) Ancaman (*Threats*)

Ancaman (*Threats*) merupakan faktor negative dari faktor eksternal perusahaan yang berupa ancaman perusahaan untuk mencapai tujuan. Dengan adanya ancaman ini perusahaan harus lebih waspada dalam melakukan perkembangan perusahaan. Penelitian ini akan menganalisis ancaman yang dimiliki UMKM Kipas Bambu dalam Menghadapi MEA.

Dari analisis penjelasan diatas maka, akan diperoleh langkah untuk melakukan strategi, yaitu dengan diagram SWOT



Gambar 3.1
Analisis SWOT

Sumber : *Rangkuti, 2016*

a) Kuadran I

Perusahaan yang berada pada kuadran I memiliki peluang dan kekuatan sehingga akan menguntungkan perusahaan. Pada kuadran ini perusahaan harus menerapkan strategi pertumbuhan agresif yaitu growth oriented strategy.

b) Kuadran II

Perusahaan pada kuadran ini mengalami berbagai ancaman, namun perusahaan masih memiliki kekuatan. Sehingga perusahaan perlu melakukan strategi diversifikasi yaitu memanfaatkan peluang jangka panjang dengan kekuatan perusahaan.

c) Kuadran III

Perusahaan saat berada pada kuadran III berarti perusahaan memiliki peluang, namun perusahaan menghadapi kelemahan. Pada kondisi ini perusahaan harus menerapkan strategi internalnya dengan mengurangi masalah-masalah yang terjadi pada internal perusahaan. Sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluangnya.

d) Kuadran IV

Perusahaan pada kuadran IV dalam kondisi yang tidak menguntungkan. Perusahaan menghadapi ancaman dan hanya memiliki kelemahan. Sehingga perusahaan harus menumbuhkan kekuatan dengan cara meminimalisir

kelemahan, dan mencari peluang dengan cara mengurangi ancaman.

b. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk menganalisis SWOT dengan menyusun faktor- faktor strategis perusahaan. Matriks SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman perusahaan yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan (Rangkuti, 2016).

Dengan matriks ini akan menghasilkan empat strategi, yaitu :

1) Strategi SO

Strategi *Strength- Opportunities* yaitu strategi yang dibuat berdasarkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang perusahaan.

2) Strategi ST

Strategi *Strength- Threat* adalah strategi yang dibuat berdasarkan kekuatan perusahaan untuk mengantisipasi ancaman perusahaan.

3) Strategi WO

Strategi *Weaknesses- Opportunities* yaitu strategi untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki perusahaan dengan meminimalkan kelemahan perusahaan.

4) Strategi WT

Strategi *Weaknesses- Threat* yaitu strategi yang dilakukan perusahaan dengan cara meminimalkan kelemahan untuk mengantisipasi ancaman.