

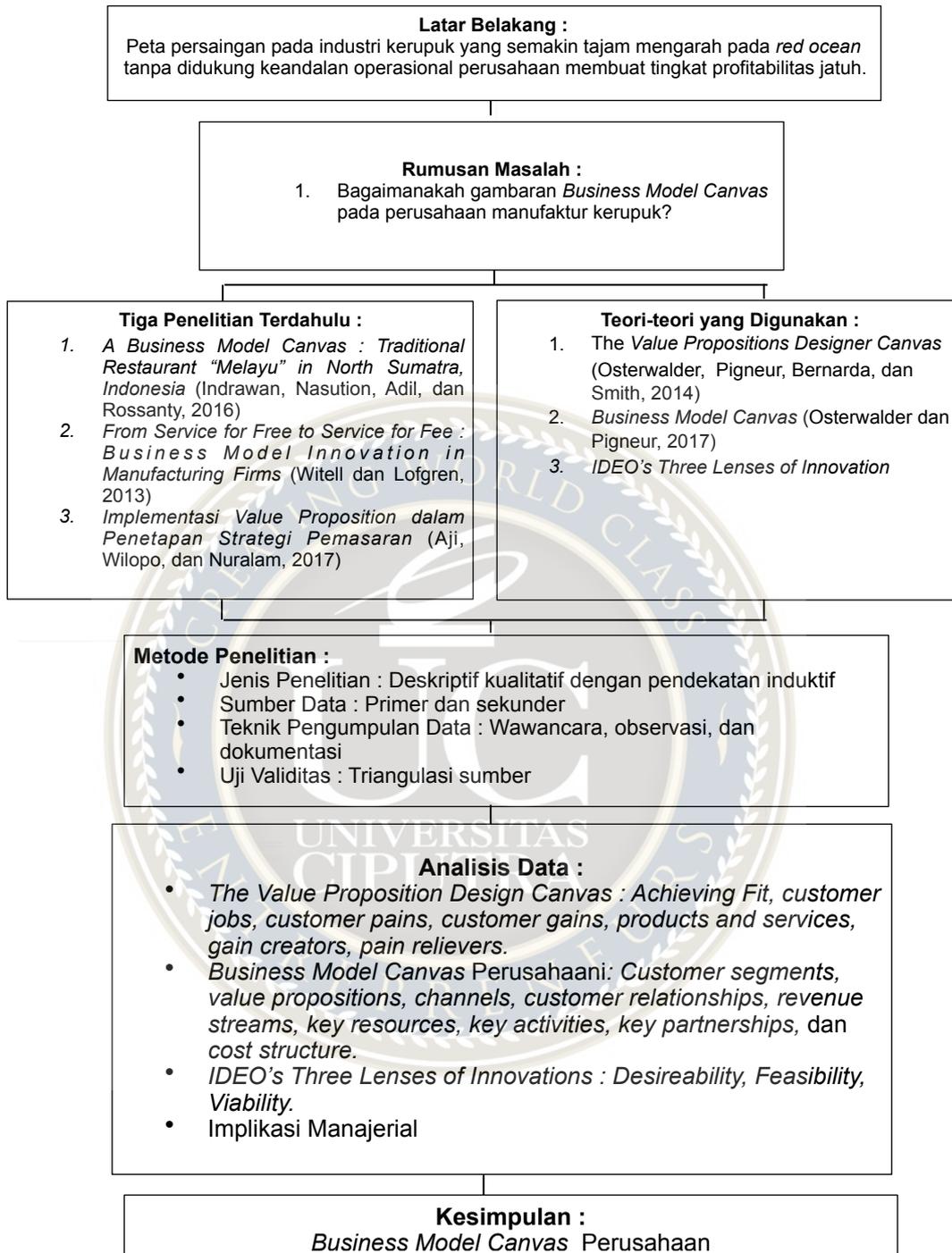
BAB III

KERANGKA PENELITIAN

3.1 Kerangka Pikir

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan bahwa kondisi industri kerupuk di Jawa Timur khususnya Sidoarjo, terjadi persaingan bisnis yang semakin tajam. Kondisi persaingan usaha kerupuk mengarah pada kompetisi red ocean di mana setiap perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang semakin menurun. Kondisi tersebut diperparah dengan meningkatnya biaya produksi yaitu biaya bahan baku tepung tapioka. selain itu, hilangnya batas-batas wilayah dan mudahnya kemampuan perusahaan lain untuk memasuki bisnis kerupuk juga menjadi faktor utama tentang meningkatnya tingkat persaingan bisnis kerupuk. Pelaku usaha kerupuk di pasar jumlahnya semakin banyak dan produk kerupuk yang dihasilkan pun semakin serupa sehingga competitive advantage dari produk perusahaan semakin memudar.

Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan menggambarkan *value propositions* dengan menggunakan *The Value Proposition Designer Canvas*. Dari analisa tersebut akan dihasilkan segmentasi pelanggan dan nilai preposisi perusahaan. Selanjutnya dimasukkan ke *Business Model Canvas (BMC)* untuk mendapatkan hasil gambaran model bisnis perusahaan tersebut. Langkah terakhir yaitu mengevaluasi model bisnis tersebut dengan menggunakan IDEO's *Three Lenses of Innovations* dan menemukan implikasi manajerial yang dapat diterapkan perusahaan. Adapun urutan kerangka penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut.



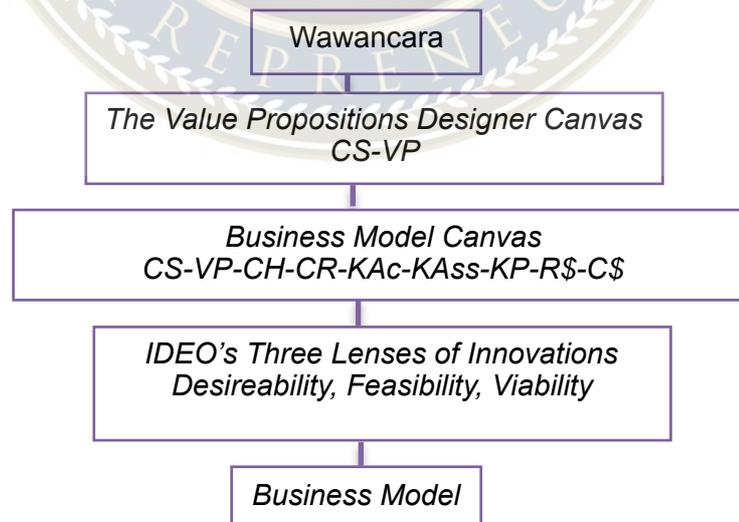
Gambar 3.1 Kerangka Pikir Penelitian

Sumber : Hasil Olahan Penulis

3.2 Model Analisa Penelitian

Penelitian ini menggunakan model analisa penelitian kualitatif. Model analisa menggambarkan serangkaian tahap - tahap yang harus dilalukan dalam menyelesaikan penelitian. Adapun tahap pertama yaitu koleksi data melalui proses wawancara. Kemudian dilakukan tahap reduksi data untuk mencari jenis data yang relevan untuk dijadikan sebagai sumber data. Tahap reduksi data tersebut sekaligus dilakukan dengan menyajikan data yang relevan ke dalam tabel hasil wawancara.

Dari ulasan penyajian data tersebut, dilakukan analisa data yang diawali dengan analisa nilai proposisi perusahaan. Analisa tersebut menggunakan *The Value Proposition Designer Canvas*. Setelah didapatkan hasil segmen pelanggan dan nilai proposisi perusahaan, kemudian dilanjutkan dengan analisa *Business Model Canvas*. Terakhir, model bisnis yang terbentuk diuji dengan menggunakan IDEO's *Three Lenses of Innovations* untuk mendapatkan hasil penelitian berupa model bisnis yang reliabel. Adapun gambar dari model analisa data tersebut seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 3.2 Model Analisa Penelitian

Sumber : Hasil Olahan Penulis