

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Deskripsi Penelitian

Penelitian ini menggunakan paradigma penelitian kualitatif yang memungkinkan peneliti untuk menggali lebih dalam mengenai objek yang diteliti. Menurut Denzin dan Lincoln (2010), studi kualitatif bergantung pada pemahaman konteks dan proses, bukan pada kuantitas dan pengukuran seperti pada penelitian kuantitatif. Metode kualitatif dipilih agar penulis dapat mengetahui lebih dalam mengenai objek yang diteliti. Menurut Sugiyono (2010) pada dasarnya metode kualitatif hanya digunakan untuk menemukan hipotesis, sedangkan metode kuantitatif hanya digunakan untuk menguji hipotesis. Kedua metode ini dapat digunakan bersamaan dengan syarat objek yang diteliti harus sama, namun dengan tujuan yang berbeda.

Berdasarkan metode yang digunakan, penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang melakukan pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian (Kuncoro, 2009). Penelitian deskriptif terutama digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis dan diperlukan untuk mengenali distribusi dan perilaku data yang dimiliki. Melalui metode kualitatif penulis berharap dapat mempelajari dan memahami secara langsung objek yang

diteliti sehingga nantinya dapat menjawab pertanyaan yang diajukan penulis mengenai penggunaan metode penetapan harga pada bisnis Hera Karikatur.

Berdasarkan tujuannya, penelitian ini adalah penelitian terapan yang bersifat evaluasi. Penelitian evaluasi berarti penelitian ini menyangkut aplikasi dari sebuah teori yang diharapkan dapat memberi masukan atau mendukung pengambilan keputusan tentang nilai relatif dari dua atau lebih alternatif tindakan (Kuncoro, 2009). Penelitian evaluasi dapat membantu penulis melihat kembali hal-hal yang telah dilakukan selama menjalankan bisnis dan diharapkan dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan dalam bisnis penulis di masa mendatang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data empiris dan data opini. Data empiris berupa data laporan keuangan Hera Karikatur. Penggunaan data empiris bertujuan untuk mengetahui perkembangan bisnis Hera Karikatur. Data opini berupa data hasil wawancara langsung terhadap pemilik usaha sejenis yang sudah berjalan. Data opini ini digunakan untuk mengetahui penggunaan metode penetapan harga yang umumnya digunakan oleh pengusaha sejenis.

Sumber data pada penelitian ini berupa data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data orisinal (Kuncoro, 2009). Dalam penelitian ini, data primer utama yang digunakan adalah data operasional Hera Karikatur pada bulan Juli 2011 sampai April 2012.

B. Populasi dan sampel

Penelitian ini akan berfokus pada sampel yang akan diteliti. Sampel adalah suatu himpunan bagian dari unit populasi. Terdapat dua macam alternatif dalam pemilihan sampel yaitu probabilitas dan non probabilitas. Pada penelitian ini, penulis menggunakan metode non probabilitas *purposive sampling* untuk memilih sampel. Metode ini digunakan agar peneliti dapat memilih sampel berdasar penilaian terhadap karakteristik anggota sampel yang sesuai dengan maksud penelitian (Kuncoro, 2009).

Pertimbangan dalam pemilihan metode adalah agar penelitian dapat berjalan secara sistematis, sesuai dengan maksud awal penelitian. Laporan keuangan Hera Karikatur tidak tercatat secara rinci sejak perusahaan didirikan, sehingga penulis hanya menggunakan sebagian dari data laporan keuangan yaitu dari Juli 2011 hingga April 2012.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah:

1. Observasi

Proses observasi adalah proses pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek. Objek yang diobservasi adalah harga jual produk sejenis. Hasil data observasi kemudian diolah oleh peneliti sehingga menghasilkan laporan penelitian.

2. Wawancara

Metode ini melibatkan peran responden (yang diwawancara) untuk selalu aktif sehingga peneliti (pewawancara) dapat memperoleh data yang relevan (Kuncoro, 2009). Wawancara yang dilakukan pada penelitian ini

adalah wawancara *personal*, komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha sejenis yang telah berjalan untuk membantu penulis mengetahui mengenai metode penetapan harga yang diterapkan oleh usaha sejenis dan konsumen Hera Karikatur untuk mengetahui persepsi harga menurut konsumen.

Wawancara yang dilakukan adalah wawancara semi terstruktur yaitu pewawancara terlebih dahulu menyiapkan poin-poin inti yang akan dibahas selama wawancara berlangsung tetapi pembicaraan selama wawancara juga dapat terus berkembang sesuai tanggapan dari responden. Poin-poin yang akan dibahas untuk konsumen Hera Karikatur antara lain persepsi harga konsumen, ekspektasi harga konsumen, apakah harga produk Hera karikatur mahal atau tidak, dan mencari tahu siapa kompetitor Hera Karikatur. Sementara, untuk pengusaha sejenis poin-poin yang akan dibahas antara lain latar belakang usaha responden, produk yang dijual/dihasilkan, harga jual yang ditetapkan, dan metode yang digunakan dalam penetapan harga jual produk responden. Sampling jenuh digunakan untuk menetapkan jumlah responden konsumen Hera Karikatur.

3. *Documentary*

Metode ini melibatkan pengumpulan data yang berasal dari internal perusahaan dan data eksternal. Data-data internal yang dikumpulkan dalam metode ini berupa dokumen-dokumen seperti sejarah perusahaan dan laporan

keuangan perusahaan. Sementara data-data eksternal berupa harga jual pengusaha sejenis

No.	Data yang diteliti	Sumber yang dibutuhkan	Metode pengumpulan data
1.	Harga	Harga pesaing	Observasi dan analisis data
2.	Net profit	Laporan keuangan Hera Karikatur	Dokumentasi dan analisis data
3.	Metode penetapan harga	Metode penetapan harga usaha sejenis	Wawancara mendalam dan analisis data

Tabel 3.1 Metode Pengumpulan Data
Sumber: Data internal penulis, 2012

D. Validitas dan Reliabilitas Penelitian

Dalam suatu penelitian, penulis harus memilih peralatan yang dapat mengukur secara tepat dan konsisten objek yang harus diukur untuk mencapai tujuan penelitian. Proses ini disebut evaluasi mengenai skala pengukuran. Skala pengukuran disebut *valid* apabila melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan mengukur apa yang seharusnya diukur. Bila skala pengukuran tidak *valid*, maka tidak bermanfaat bagi peneliti karena tidak mengukur atau melakukan hal yang seharusnya dilakukan (Kuncoro, 2009).

Pada penelitian ini, untuk menguji validitas penelitian penulis menggunakan data-data yang valid seperti laporan keuangan yang disetujui oleh dosen pembimbing dan menggunakan responden yang dinilai paling sesuai dalam proses wawancara.

E. Analisis Data

Penelitian dengan metode kualitatif memerlukan teknik analisis data. Menurut Kuncoro (2009), analisis data merupakan tahapan yang kritis dalam proses penelitian bisnis dan ekonomi. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data berupa reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.

Reduksi data adalah teknik analisis data dengan memilah data yang dibutuhkan, menyusun dan merangkum menjadi pola susunan data yang lebih sederhana. Proses dalam reduksi data antara lain meringkas data (*editing*), mengkode data (mengelompokkan data), serta meringkas dan menyusun catatan yang berhubungan dengan aktivitas dan proses penelitian sehingga peneliti dapat menemukan tema, kelompok, dan pola data.

Penyajian data adalah kegiatan mengumpulkan dan menyusun informasi sehingga penulis dapat menarik kesimpulan dan memutuskan pengambilan tindakan. Penyajian data bisa dalam bentuk teks naratif yaitu catatan di lapangan. Bentuk penyajian data lainnya seperti matriks, grafik, jaringan dan bagan.

Secara rinci, metode analisis dalam penelitian ini akan dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

1. Perhitungan elastisitas permintaan

Perhitungan elastisitas permintaan menggunakan sumber data yang diambil dengan metode *documentary*. *Documentary* dilakukan untuk melihat historis laporan keuangan, perubahan harga yang terjadi selama bulan Juli 2011 sampai April 2012. Data tersebut kemudian diolah dengan menggunakan

metode elastisitas permintaan (jumlah barang yang diminta) untuk mengetahui apakah harga produk elastis atau inelastis. Setelah mengetahui harga produk elastis atau tidak, penulis akan dapat menentukan metode penetapan harga yang sesuai.

2. Perbandingan harga produk sejenis

Observasi dilakukan untuk mengetahui harga jual pengusaha sejenis. Dengan mengetahui harga jual pengusaha sejenis, penulis dapat memperoleh informasi mengenai harga produk sejenis sehingga penulis dapat membandingkan harga jual produk saat ini dengan produk sejenis. Tujuan dari observasi ini adalah penulis ingin mengetahui apakah harga produk yang sudah ditetapkan saat ini mahal atau tidak di pasar.

3. Wawancara

Wawancara mendalam dengan konsumen Hera karikatur dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui persepsi konsumen tentang harga yang ditetapkan saat ini, ekspektasi harga konsumen dan mencari tahu kompetitor dari perusahaan Hera Karikatur. Setelah mengetahui kompetitor Hera Karikatur, penulis akan melakukan wawancara mendalam dengan pengusaha sejenis dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang metode penetapan harga yang biasanya digunakan oleh pengusaha sejenis. Wawancara akan dihentikan ketika setelah beberapa responden yang sudah diwawancara sudah memberikan jawaban yang sebagian besar sama atau dengan kata lain menggunakan sampling jenuh. Dengan memperoleh

informasi tersebut, penulis kemudian dapat menyimpulkan metode penetapan harga yang tepat untuk digunakan.

4. Analisis penetapan harga jual produk

Pada tahap ini, peneliti akan melakukan analisis pengambilan keputusan penentuan harga jual produk. Peneliti akan memilih salah satu dari tiga alternatif yang ada dengan menggunakan berbagai pertimbangan, baik internal maupun eksternal perusahaan. Pengambilan keputusan ini akan menghasilkan satu harga jual produk yang diambil dari salah satu metode penetapan harga jual. Diharapkan nantinya peneliti dapat memberi saran pada perusahaan untuk menggunakan metode terpilih tersebut sebagai metode penetapan harga jual.

Pokok pertimbangan pengambilan keputusan penetapan harga jual pada penelitian ini didasari oleh kebutuhan dan strategi perusahaan. Dalam prakteknya, strategi harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah strategi kompetisi harga. Perusahaan selama ini berusaha menetapkan harga jual yang kurang lebih sama dengan kompetitor dan selalu berusaha menjaga harga produk tidak terlalu tinggi sehingga dapat diterima masyarakat.

Pertimbangan penentuan penetapan metode harga jual juga harus menguntungkan perusahaan dari sisi laba dan biaya. Metode yang akan dipilih harus memastikan bahwa harga yang ditentukan nantinya mampu meningkatkan laba perusahaan dan dapat meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya harga pokok produk.

Dengan pertimbangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pertimbangan pengambilan keputusan penentuan metode penetapan harga jual yang paling menguntungkan akan didasari oleh strategi perusahaan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Melalui teknik analisis data ini, penulis dapat meringkas dan menganalisis data yang diperoleh. Setelah itu, penulis akan memperoleh hasil dari analisis data sehingga dapat menarik kesimpulan dan mengambil tindakan untuk bisnis penulis di masa mendatang.

F. Tahapan penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menemukan metode yang paling menguntungkan untuk digunakan oleh Hera Karikatur dalam menetapkan harga jual. Penelitian ini akan mencari diantara tiga metode yaitu metode *cost based pricing*, *value based pricing*, dan *competitive based pricing*. Adapun langkah-langkah analisis data tersebut, antara lain:

1. Memilih dan menyeleksi data yang relevan. Data yang diseleksi antara lain data keuangan, data penjualan, data perolehan laba mulai dari bulan Juli 2011 sampai April 2012, data hasil observasi dan hasil wawancara.
2. Dalam proses wawancara, peneliti akan melakukan wawancara pada konsumen untuk mengetahui persepsi konsumen tentang harga yang ditetapkan saat ini, ekspektasi harga konsumen dan mencari tahu kompetitor dari perusahaan Hera Karikatur.

3. Setelah mengetahui kompetitor Hera Karikatur, penulis akan melakukan wawancara mendalam dengan pengusaha sejenis dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang metode penetapan harga yang biasanya digunakan oleh pengusaha sejenis.
4. Menghitung dan mengolah data tersebut, mulai dari biaya-biaya yang dikeluarkan hingga laba yang diperoleh untuk mengetahui kesesuaian harga yang telah ditetapkan perusahaan saat ini. Data wawancara dan observasi diolah untuk memperoleh informasi ketika melakukan perhitungan menggunakan metode penetapan harga khususnya *value based pricing* dan *competitive based pricing*. Data keuangan perusahaan digunakan khususnya untuk metode penetapan harga *cost based pricing*.
5. Melakukan analisis pada setiap metode penetapan harga dan hasil perhitungan.
6. Membandingkan metode mana yang lebih menguntungkan dari setiap metode penetapan harga.
7. Melakukan proses evaluasi dan refleksi terhadap keputusan yang diambil.
8. Membuat kesimpulan mengenai penetapan harga jual dan metode penetapan harga yang paling menguntungkan perusahaan.