**BAB III**

**METODE PENELITIAN**

**3.1 Desain Penelitian**

Desain penelitian adalah garis besar atau detail tentang apa yang akan dilakukan selama penelitian. Tujuan dari desain ini adalah untuk memberikan gambaran tentang apa yang akan dilakukan dan ke mana peneliti akan pergi, serta untuk menunjukkan apakah penelitian telah selesai atau tidak.

Desain penelitian berfungsi untuk membantu pelaksanaan penelitian agar dapat berjalan dengan baik. Metode analisis data yang digunakan penulis dalam menganalisis masalah yang ada dengan metode analisis data deskriptif dan kuantitatif, metode ini digunakan untuk menganalisis dan menghitung Strategi Pemasaran Cacing Tanah African Nightcrawier (ANC) Sebagai Pakan Ternak Pada Usaha Dagang Abucas di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

**3.2 Populasi dan Sampel**

**3.2.1 Populasi**

Sugiyono (2019) mengatakan populasi adalah area generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek dengan kuantitas dan karakteristik tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian diambil kesimpulan.

Adapun populasi pada penelitian ini adalah pembeli cacing tanah di Usaha Dagang Pak Sukarjan.Serta dapat memberikan informasi terkait dengan penelitian yang dilakukan.Populasi dalam penelitian ini Sebanyak 70rang pelanggan yang membeli produk di Usaha Dagang Pak Sukarjan dalam rentan waktu 2 bulan.

**3.2.2 Sampel**

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa baik jumlah populasi maupun karakteristiknya termasuk sampel. Metode pengambilan sampel purposif, yang berarti sampel dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu, digunakan dalam proses pengambilan sampel.

Namun, menurut Arikunto (2014), "sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti."Jika subjeknya kurang dari 100, semua bauk diambil, yang menunjukkan bahwa penelitian ini merupakan penelitian populasi.Tetapi jika jumlah subyeknya lebih dari 100, maka dapat diambil 10% - 15% atau 20% - 25% atau lebih”. Jadi, dalam penelitian ini peneliti mengambil 100% dari populasi yang berjumlah 7 , 1 orang pemilik, 2 orang karyawan dan 4 pelanggan cacing tanah.

**3.3. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian dilakukan pada Usaha Dagang Bapak Sukarjan yang berlokasikan di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat.Waktu penelitian skripsi penelitian ini dimulai pada bulan Mei hingga Juni 2024

**Tabel 3.1. Jadwal Penelitian**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kegiatan** | **Bulan/Tahun 2024** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Maret** | | | | **April** | | | | **Mei** | | | | **Juni** | | | | **Juli** | | | | **Agustus** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Pengajuan Judul Penelitian |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Penyusunan Proposal |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Seminar Proposal |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Pengumpulan Data |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Pengolahan Data |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Penyusunan Skripsi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Seminar Hasil |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Sidang Meja Hijau |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| Persiapan Wisuda |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |

* 1. **Variabel Penelitian**

Sugiyono (2018) mendefinisikan variabel sebagai sifat seseorang atau objek yang berbeda antara individu atau objek. Dalam hal ini, variabel yang dikaji termasuk:

1. Variabel independen (Bebas)

Menurut Sugiyono (2014), variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan timbulnya atau perubahan variable terikat (dependen). Variabel bebas biasanya disebut sebagai variabel independen. Dalam penelitian ini, dua variabel independen digunakan: Strategi Pemasaran dan Strategi.

2. Variabel Dependen (Terikat)

Variable yang dipengaruhi atau dipengaruhi oleh adanya variable bebas (independen) dianggap sebagai variabel dependen, menurut Sugiyono (2014).Jenis variabel ini juga dikenal sebagai variabel terikat.Pendapatan adalah variabel terikat dalam penelitian ini.

**3.5 Jenis dan Sumber Data**

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data tersebut diperoleh, serta informasi tentang proses pengambilan data, prosedur pengambilan data, dan prosedur pengolahan data.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua sumber data, menurut Suharsimi Arikunto (2014), "Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini dalah subjek dari mana data dapat diperoleh."

Dalam Penelitian ini penulis menggunakan dua sumber yaitu :

1. Data Primer adalah data yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi langsung dengan pemilik Usaha Dagang Pak Sukarjan dan pembeli cacing tanah. Targetnya adalah untuk mendapatkan pemahaman yang luas tentang objek penelitian, visi dan misi, struktur organisasi usaha, dan proses pembuatan dari awal hingga akhir. Informasi ini akan digunakan untuk menambah data yang tidak ada pada data sekunder.
2. Data Sekunder adalah Data yang dikumpulkan secara tidak langsung atau memerlukan pencarian mendalam, seperti melalui internet, literatur, statistik, buku, dan sebagainya, dikenal sebagai data sekunder. Data Sekunder berasal dari dokumen, buku, catatan, dan laporan sebelumnya tentang Usaha Dagang Bapak Sukarjan.

**3.6. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiiyono (2019), "Teknik pengumpulan data" adalah istilah yang mengacu pada metode yang digunakan untuk mengumpulkan data, yangdapat dilakukan dengan berbagai sumber dan dengan berbagai metode. Beberapa metode digunakan dalam penelitian ini, misalnya:

1. Wawancara, Metode ini mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden. Wawancara adalah interaksi antara pewawancara dan orang yang diwawancarai. Pemilik usaha Bapak Sukarjan adalah subjek wawancara ini.
2. Observasi, Pengambilan data melalui pencatatan yang cermat dan sistematis dikenal sebagai observasi. Dalam kasus ini, peneliti menggunakan jenis observasi yang tidak melibatkan peserta. Dalam hal ini, peneliti tidak terlibat sebagai peserta langsung dan tidak termasuk dalam kelompok yang ditelitinya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengamati lokasi penelitian secara teratur untuk menentukan strategi pemasaran Usaha Dagang Bapak Sukarjan.
3. Dokumentasi, Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang tidak selalu ditujukan pada subjek penelitian, tetapi menggunakan dokumen, yaitu mengumpulkan data yang relevan dengan penelitian sebagai pelengkap hasil wawancara dan sebagai data dari laporan usaha.

**3.7 Teknik Analisis Data**

**3.7.1 Analisis SWOT**

Permasalahan dalam penelitian ini akan di analisis secara deskriptif kualitatif, analisis IFAS (Interal Factors Analysis Summary) dan EFAS (External Factors Analysis Summary) serta analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk merancang pengembangannya. Dengan keempat alat analisis tersebut diharapkan akan dapat memecahkan permasalahan yang akan diteliti.

**1. Analisis Internal**

Analisis internal dilakukan untuk mendapatkan faktor kekuatan yang akan digunakan dan faktor kelemahan yang akan diantisipasi. Untuk mengevaluasi faktor tersebut digunakan matriks IFAS (Internal Factor Analysis summary).Penentuan faktor strategi internal dilakukan sebelum membuat matrik IFAS.Cara pembuatan matrik IFAS.

**Tabel 3.2. Matriks IFAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Faktor-faktor Internal | Bobot | Peringkat | Skor |
| Peluang :  1……………………………………………………  2……………………………………………………dan seterusnya |  |  |  |
| Ancaman :  1…………………………………………………..  2…………………………………………………..dan seterusnya |  |  |  |
| Total |  |  |  |

*Sumber : Diadaptasi dari Rangkuti, Tahun 2014*

* + 1. Susunan dalam kolom 1 kekuatan dan kelemahan usaha dagang cacing ANC di Kelurahan Paya Mabar.
    2. Pemberian bobot masing-masing faktor menggunakan metode perbandingan berpasangan, sehingga total bobot nilai sama dengan satu. Hitung rating (kolom 3) masing-masing faktor dengan skala 4 (sangat baik) sampai dengan 1 (sangat kurang).
    3. Pemberian rating untuk faktor yang bersifat positif (kekuatan) diberi nilai. (sangat kurang) sampai dengan 4 (sangat baik). Faktor yang bersifat negatif (kelemahan) diberi nila 4 (kelemahan kecil) sampai 1 (kelemahan besar).
    4. Perhitungan skor pembobotan dengan mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3. Jumlah skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usaha briket organik bereaksi terhadap faktor-faktor strategisnya.

**2. Analisis Eksternal**

Analisis eksternal dilakukan untuk menentukan faktor peluang yang dapat dimanfaatkan dan faktor ancaman yang harus dihindari.Dua faktor lingkungan eksternal yang digunakan dalam analisis ini adalah makro (lingkungan politik, ekonomi, sosial budaya, dan teknologi) dan mikro (lingkungan usaha, distribusi, infrastruktur, dan sumber daya manusiaSelanjutnya, hasil analisis eksternal dievaluasi untuk mengetahui apakah strategi yang digunakan saat ini menanggapi peluang dan ancaman yang ada.Untuk tujuan ini, digunakan matrik EFAS (External Factors Analysis Summary), seperti disajikan sesuai Tabel.

**Tabel 3.3. Matriks EFAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Faktor-faktor Eksternal | Bobot | Peringkat | Skor |
| Peluang :  1……………………………………………………  2………………………………………………….dan seterusnya |  |  |  |
| Ancaman  1……………………………………………………  2……………………………………….…………dan seterusnya |  |  |  |
| Total |  |  |  |

*Sumber : Diadaptasi oleh Rangkuti, Tahun 2014*

Mengidentifikasi faktor-faktor peluang dan ancaman:

* 1. Faktor yang ada akan diberikan bobot dengan menggunakan metoda perbandingan berpasangan, sehingga total nilai sama dengan satu.
  2. Memberikan peringkat 1 sampai dengan peringkat 4 untuk tiap peluang dan ancaman, peringkat 4 (sangat baik), peringkat 3 (respon di atas rata-rata), 2 (rata-rata), dan satu adalah respon kurang di bawah rata-rata.
  3. Lakukan pengalian antara bobot dengan peringkat untuk memperoleh skor tertimbang.
  4. Kemudian jumlahkan skor tertimbang untuk memperoleh skor total tertimbang

**3. SWOT**

Berdasarkan analisis matrik SWOT dapat dirumuskan berbagai kemungkinan alternatif strategi dalam pemasaran usaha cacing tanah. Kombinasi komponen-komponen SWOT merupakan strategi-strategi yang mendukung pengembangan cacing tanah seperti strategi Strengths Opportunities (SO), Strengths Threats (ST), Weaknesses Opportunities (WO) dan Weaknesses Threats (WT) disajikan dalam Gambar 3.1. berikut :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| IFAS  EFAS | Kekuatan  (Strengthts)  Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal | Kelemahan  (Weakness)  Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal |
| Peluang (oppurtunities)  Tentukan factor peluang eksternal | Strategi S-O  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang | Strategi W-O  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan memanfaatkan peluang |
| Ancaman  (threat)  Tentukan factor ancaman eksternal | Strategi S-T  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman | Strategi W-T  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman |

**Gambar 3.1. Matriks Analisis SWOT**

**3.8 Definisi dan Batasan Operasional**

**3.8.1 Definisi**

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa definisi operasional adalah menentukan karakteristik atau konstrak yang akan dipelajari untuk menjadi variabel yang dapat diukur dan kemudian ditarik kesimpulan.

1. Pengusaha Cacing Tanah ANC adalah pengusaha yang melakukan budidaya Tanah African Night Crawler (ANC) Sebagai Pakan Ternak Pada Usaha Dagang Abucas di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

2. Cacing tanah ANC adalah jenis organisme tanah yang termasuk dalam kelompok hewan yang disebut oligochaeta. Mereka memiliki tubuh bersegmen dan tidak memiliki tulang belakang.

3. Pemasaran adalah suatu keragaan (performance) semua usaha yang mencakup kegiatan arus barang dan jasa, mulai dari titik usahatani/usaha dagang sampai di tangan konsumen akhir.

4. Faktor produksi adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan proses produksi untuk menghasilkan output

5. Faktor internal adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pengusaha yang mengusahakan budidaya cacing tanah African Night Crawler (ANC)

6. Faktor Eksternal adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pengusaha yang mengusahakan budidaya cacing tanah African Night Crawier (ANC)

7. Strategi adalah tujuan jangka panjang dari pengusaha dan pendayagunaan dan alokasi semua sumberdaya yang penting untuk mencapai tujuan meningkatkan pendapatan pemgusaha. Keputusan–keputusan yang ditentukan untuk meningkatkan produksi cacing tanah African Night Crawier (ANC) di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

8. *Strengths* adalah kekuatan-kekuatan internal yang dimiliki pengusaha cacing tanah African Nightcrawler (ANC) di daerah penelitian

9. *Weaknesses* adalah kelemahan-kelemahan internal yang dimiliki pengusaha cacing tanah African Night Crawler (ANC) di daerah penelitian

10. *Opportunities* adalah peluang-peluang eksternal yang muncul terhadap Usaha Dagang ABUCAS di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

11. *Threats* adalah ancaman-ancaman eksternal yang muncul terhadap Usaha Dagang ABUCAS di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

**3.6.1. Batasan Operasional**

1. Daerah penelitian dilakukan pada Usaha Dagang Bapak Sukarjan di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat

2. Responden yang akan dijadikan sebagai subjek penelitian ialah pemilik usaha cacing tanah di Kelurahan Paya MabarKecamatan Stabat Kabupaten Langkat

3. Waktu Penelitian dilakukan Bulan Maret sampai dengan April  tahun 2024.