

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan sebuah kerangka kerja yang dibutuhkan untuk meyakinkan peneliti didalam penelitiannya, memberikan informasi secara lengkap melalui prosedur yang sudah ada dalam memecahkan masalah peneliti. Jenis penelitian yang akan dilakukan yaitu mengenai studi kelayakan usaha serta metode yang akan dipakai untuk melakukan penelitian ini yaitu metode deskriptif kualitatif.

Menurut Sugiyono (2014: 1) metode penelitian deskriptif kualitatif sering disebut "metode penelitian yang naturalistik dikarenakan penelitian yang dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*). Didalam penelitian deskriptif kualitatif pengumpulan data tidak dipandu oleh teori akan tetapi dipandu oleh fakta yang telah ditemukan pada saat penelitian dilapangan. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan guna mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independen*) tanpa membuat perbandingan ataupun menghubungkan dengan variabel yang lainnya. Dikarenakan metode ini hanya menjelaskan satu variabel atau lebih tanpa dibandingkan dengan variabel yang lain.

Metode deskriptif kualitatif dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan serta menggambarkan kelayakan bisnis yang ditinjau dari studi kelayakan bisnis yang terdiri dari aspek nonfinansial (aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek lingkungan, dan aspek manajemen) serta aspek finansial (*Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C), *Revenue Cost Ratio* (R/C), dan *Break Event Point* (BEP)). Dimana semua aspek tersebut digunakan sebagai dasar penelitian dari studi kelayakan serta hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan, apakah suatu usaha atau bisnis merupakan bisnis yang layak atau tidaknya untuk dijalankan dan dikembangkan.

B. Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian merupakan sebuah tingkatan yang dapat disebut juga jenjang dalam sebuah aktivitas penelitian. Menurut Neuman (dalam Raco , 2010: 18) "Proses penelitian kualitatif dimulai dengan pemilihan topik, topik tersebut

ubiasanya bersifat umum, kemudian topik tersebut berkembang dan mengerucut menjadi lebih spesifik”.

Didalam pelaksanaan penelitian kualitatif meletakkan proses sebagai objek penelitian sehingga penting bagi peneliti .untuk mengikuti langkah serta tahapan agar memperoleh kesimpulan yang sesuai. Creswell (dalam Raco, 2010: 18-19) telah menjajikan tahapan penelitian kualitatif sebagai berikut

1. Identifikasi Masalah
2. Penelusuran Kepustakaan
3. Maksud Serta Tujuan Penelitian
4. Pengumpulan Data
5. Analisis Serta Penafsiran Data
6. Pelaporan

C. Subjek Penelitian

Menurut Arikunto (2010) subjek penelitian merupakan batasan penelitian dimana peneliti bisa menentukannya dengan benda, hal atau orang untuk melekatnya variabel penelitian. Didalam sebuah penelitian, subjek penelitian mempunyai peran yang sangat penting karena pada subjek itulah data tentang variabel yang peneliti amati. Subjek penelitian merupakan hal penting yang harus ditata serta ditentukan sejak awal penelitian. Dikarenakan dengan mengetahui subjek penelitian, peneliti dapat mengetahui apa ataupun siapa yang akan memberikan penelitian data dan informasi.

Subjek dalam penelitian ini yang dipilih yaitu pemilik usaha serta karyawan dalam usaha tersebut. Alasan memilih subjek penelitian kepada pemilik usaha yang tentunya lebih mengetahui bagaimana aspek nonfinansial pada bagian aspek pasar dan pemasaran, aspek lingkungan, aspek manajemen serta aspek finansial yang ada pada usaha tersebut. Sedangkan pada aspek teknis akan lebih kepada karyawan, karena karyawan tentunya akan lebih memahami bagaimana kondisi teknis yang ada di peternakan tersebut.

D. Definisi Operasional Variabel

Untuk menghindari perbedaan akan penafsiran terhadap istilah variabel yang digunakan, berikut ini telah disajikan batasan istilah serta operasional variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini.

1. Aspek nonfinansial

a. Aspek Pasar

Adanya potensi pasar untuk produk yang ditawarkan, serta untuk seberapa banyak pesaing mengendalikan pangsa pasar saat ini. Kriteria untuk aspek-aspek pasar dan pemasaran, yaitu permintaan pasar dan data intervensi pemasaran.

b. Aspek Teknis

Aspek teknis akan mengungkapkan kebutuhan apa saja yang diperlukan serta bagaimana secara teknis proses dari produksi akan dilaksanakan.

c. Aspek Manajemen

Aspek manajemen akan mengungkapkan berdasarkan dari pengelolaan usaha, spesifikasi keahlian, serta tanggung jawab dari pihak yang terlibat dalam pelaksanaan usaha tersebut. Kriteria dalam aspek teknis ini meliputi struktur organisasi dan gaji karyawan.

d. Aspek lingkungan

Aspek lingkungan bertujuan untuk mengetahui apakah secara lingkungan hidup, misalnya jika dilihat dari sisi udara serta air rencana bisnis diperkirakan dapat dilaksanakan secara layak ataupun sebaliknya.

2. Aspek Finansial

a. *Payback Period* (PP)

Digunakan untuk melihat teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi dari suatu bisnis. Kriteria dalam *Payback Period* (PP) yaitu:

- 1) Usaha akan layak jika masa pemulihan modal investasi dalam pengembangan usaha lebih pendek atau cepat dari usia ekonomisnya.
- 2) Usaha tidak akan layak jika masa pemulihan modal investasi dalam pengembangan bisnis lebih lama dibandingkan usia ekonomisnya.

b. *Net Present Value* (NPV)

Digunakan dalam mengukur apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak. Kriteria kelayakan *Net Present Value* (NPV) yaitu:

- 1) Usaha akan dinilai layak jika *Net Present Value* (NPV) memiliki nilai positif.

2) Usaha dinilai tidak layak jika *Net Present Value* (NPV) bernilai negatif.

c. *Internal Rate Of Return* (IRR)

Digunakan untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern.

Kriteria kelayakan *Internal Rate of Return* (IRR):

- 1) Usaha akan dinilai layak jika IRR lebih besar dari presentase biaya modal (bunga kredit) atau sesuai dengan presentase keuntungan yang ditetapkan investor.
- 2) Usaha dinilai tidak layak jika IRR lebih kecil dari presentase biaya modal (bunga kredit) atau lebih rendah dari keinginan investor.

d. *Benefit Cost Ratio* (B/C)

Digunakan untuk melihat manfaat yang didapatkan dari kegiatan usaha setiap kali mengeluarkan biaya untuk kegiatan usaha tersebut.

Kriteria kelayakan *Benefit Cost Ratio* (B/C):

- 1) Jika $BCR > 1$ dapat diartikan usaha atau proyek tersebut layak untuk dijalankan.
- 2) Jika $BCR < 1$ dapat diartikan usaha atau proyek tidak layak dijalankan.

e. *Revenue Cost Ratio* (R/C) digunakan untuk melihat keuntungan relative yang akan diperoleh pada sebuah usaha.

- 1) Jika $R/C > 1$ maka usaha tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan.
- 2) Jika $R/C < 1$ maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.

f. *Break Event Point* (BEP) digunakan sebagai ukuran bagi pelaksanaan usaha dalam mendapatkan keuntungan yang diharapkan oleh pemilik usaha.

E. Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data, yakni data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Didalam data primer, sumber data adalah yang akan langsung memberikan data kepada pengumpul data (peneliti).

Pada penelitian ini, data primer diperoleh melalui studi lapangan (*Field Research*) dengan melakukan tinjauan langsung di pertanian, yang merupakan objek penelitian, menggunakan bimbingan pertanyaan penelitian yang disiapkan serta studi peniti Oleh. Sumber data sumber dapat diperoleh melalui wawancara langsung dengan eksekutif perusahaan atau pemimpin bisnis dengan mencatat dan melacak data yang tersedia untuk perusahaan. pada tempat usaha

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber pengumpulan data yang dimana sumber tidak langsung memberikan datanya, melainkan melalui perantara orang lain maupun dokumen-dokumen yang ada. Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui pengumpulan data dari buku-buku maupun literatur yang berkaitan dengan penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini dikumpulkan dengan teknik studi kepustakaan. Studi kepustakaan adalah bahan utama dalam penelitian data sekunder. Data sekunder ini digunakan sebagai data pendukung yang diperoleh dengan menghimpun teori serta pendapat yang ditemukan oleh para ahli melalui buku-buku, dokumen, artikel, surat kabar, data yang diperoleh dari internet serta literatur lainnya yang digunakan sebagai bahan referensi di dalam sebuah penelitian analisis kelayakan usaha penggemukan sapi.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah langkah strategis didalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian yaitu mendapatkan sebuah data. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini melalui 3 metode, yaitu:

a. Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pencarian dan pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan yang dilakukan secara langsung untuk mendapatkan data yang lebih nyata dan juga analisis yang dilakukan lebih akurat.

b. Interview/wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dari dua orang untuk bertukar sebuah informasi serta ide melalui Tanya jawab. Interview/wawancara dalam penelitian ini merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tatap muka dan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik

usaha penggemukan sapi yang diteliti sesuai dengan data-data dan informasi yang diperlukan sehubungan dengan permasalahan yang akan diteliti.

Wawancara dalam penelitian dibagi menjadi tiga yaitu :

1. Wawancara Terstruktur (*Structured interview*)

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik dari pengumpulan data saat peneliti telah mengetahui secara pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Dengan dilakukannya wawancara terstruktur, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data.

2. Wawancara Semiterstruktur (*Semistruktur Interview*)

Menurut Sugiyono (2014: 73) wawancara jenis ini “sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview* yang dimana didalam pelaksanaannya bersifat lebih bebas jika dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan wawancara jenis ini merupakan untuk permasalahan secara lebih terbuka, yang dimana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat serta ide-idenya.

3. Wawancara tak berstruktur (*Unstructured interview*)

Wawancara tidak terstruktur merupakan wawancara yang dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis serta lengkap untuk pengumpulan data. Dalam wawancara tidak terstruktur pedoman yang digunakan yaitu hanya berupa garis besar dari permasalahan yang akan ditanyakan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dokumen ini bisa berupa gambar seseorang, tulisan atau esai, catatan peristiwa terkait. Dokumen berupa foto MassIna, gambar langsung, sketsa, dan gambar lain dan banyak lagi. Dokumen dalam bentuk Tulisan adalah misanthra dalam bentuk buku harian, biografi, biografi. Dokumen dalam bentuk karya adalah mahakarya MassInha, yang bisa dalam bentuk lukisan, patung, film, lain-lain. Studi tentang dokumentasi ini adalah deskripsi rinci tentang metode pengamatan dan percakapan. yang ada dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini, dokumentasi merupakan teknik non-interaksi yang akan dilakukan oleh si peneliti agar data yang diperoleh semakin kuat untuk melengkapi sebuah penelitian yang dilakukan.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen pengumpulan data merupakan alat yang digunakan untuk mengukur data yang hendak dikumpulkan. Instrumen pengumpulan data ini pada dasarnya tidak terlepas dari metode pengumpulan data. Bila metode pengumpulan datanya merupakan *depth interview* atau wawancara mendalam. Menurut Sugiyono (2014: 59) didalam penelitian kualitatif “yang akan menjadi instrumen atau alat pada penelitian yaitu peneliti itu sendiri”. Oleh karena itu peneliti yang sebagai instrumen juga harus divalidasi seberapa jauh peneliti kualitatif siap untuk melakukan penelitian yang selanjutnya serta terjun kelapangan. Didalam penelitian kualitatif segala hal yang akan dicari yaitu dari obyek penelitian belum jelas serta pasti masalahnya, sumber datanya, hasil yang diharapkan tentunya semuanya belum jelas.

Didalam penelitian ini, aspek-aspek finansial akan memenuhi kriteria dari kelayakan usaha jika :

1. *Payback Period* (PP) dapat dikatakan layak jika semakin cepat waktu pengembalian investasinya, maka akan semakin baik bisnis tersebut untuk dijalankan.
2. *Net Present Value* (NPV) dapat dikatakan layak:
 - a. Apabila hasil perhitungan NPV lebih besar dari nol ($NPV > 0$), artinya usaha/proyek tersebut layak untuk dijalankan.
 - b. Apabila hasil perhitungan NPV lebih kecil dari nol ($NPV < 0$), artinya usaha/proyek tersebut tidak layak untuk dijalankan.
 - c. Apabila NPV sama dengan nol ($NPV = 0$), artinya usaha/proyek yang dijalankan tidak menguntungkan dan tidak merugiakan.
3. *Internal Rate Of Return* (IRR) dapat dikatakan layak jika tingkat diskon yang menghasilkan *present value* sama dengan nol (0). Metode ini digunakan untuk melihat tingkat rata-rata keuntungan tahunan bagi perusahaan yang melakukan investasi dan dinyatakan dalam satuan persen.
4. *Benefit Cost Ratio* (B/C) dapat dikatakan layak:
 - a. Jika nilai B/C lebih besar dari satu (1) maka gagasan usaha/proyek tersebut dinyatakan layak untuk dikerjakan.
 - b. Jika nilai B/C lebih kecil dari satu (1) berarti usaha/proyek tersebut tidak layak untuk dijalankan.
5. *Revenue Cost Ratio* (R/C) dapat dikatakan layak:
 - a. Jika $R/C > 1$: maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

- b. Jika $R/C < 1$: maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.
 - c. Jika $R/C = 1$: maka usaha tersebut berada pada titik impas (usaha tersebut tidak menguntungkan ataupun tidak merugikan).
6. *Break Event Point* (BEP) dapat dikatakan layak jika semakin besar keuntungan yang diterima oleh oleh pemilik usaha maka semakin cepat waktu pengembalian biaya.

H. Teknik Analisis Data

Analisi data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan alat analisis sebagai berikut :

1. Aspek Nonfinansial

a. Aspek Pasar dan pemasaran

Aspek ini digunakan untuk menentukan apakah perusahaan yang berinvestasi di pasar dan pemasaran memiliki peserta yang bersedia di pasar. Atau berapa banyak potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan oleh kata lain, dan berapa banyak pangsa pasar yang dikendalikan oleh pesaing, dan bagaimana strategi pemasaran dijual untuk menangkap pelaku pasar yang ada. Bisnis ini didasarkan pada aspek pasar dan pemasaran, jika bisnis mampu menghasilkan produk yang diinginkan pelanggan Oleh calon dengan tingkat penjudi yang menguntungkan..

b. Aspek Teknis

Aspek teknis adalah aspek yang berkaitan dengan proses pengembangan teknis bisnis dan pengoperasian bisnis setelah konstruksinya. Aspek teknis yang terkait dengan pendapatan proyek, yang disediakan dari pembelian bahan hingga produksi barang dan jasa tertentu, adalah analisis. Aspek ini akan berdampak besar pada target proses produksi. Analisis aspek teknis ini dapat dipelajari secara kuantitatif untuk menentukan ukuran dan operasi bisnis, gambar produksi, atau bisnis lokasi, peralatan dan perlengkapan yang digunakan dalam proses kegiatan produksi. Dalam aspek teknis ini, kriteria untuk upaya bisnis, yang akan dianalisis, adalah keinginan lokasi untuk menyediakan bisnis, jumlah ternak yang digemukakan untuk mendapatkan tingkat kegilaan petani..

c. Aspek lingkungan

Yang akan diteliti pada aspek lingkungan usaha ini yaitu seberapa besar dampak usaha tersebut terhadap lingkungan yang ada disekitar. Baik itu terhadap air, udara, ataupun tanah yang dapat berdampak langsung terhadap kehidupan masyarakat yang ada disekitar. Aspek lingkungan memiliki kriteria kelayakan yang bisa dilihat dari bagaimana pengaruh dari usaha tersebut terhadap lingkungan yang ada disekitar. Apakah dengan adanya usaha ini dapat menciptakan lingkungan semakin baik atau semakin merusak lingkungan.

d. Aspek Manajemen

Aspek ini dapat dilihat berdasarkan dari pengelolaan usaha, spesifikasi keahlian, serta tanggung jawab dari pihak yang terlibat dalam pelaksanaan itu adalah upaya. Didalam membutuhkan gambaran umum tentang rencana aksi terkait tenaga kerja dan alokasi tenaga kerja yang tepat untuk keputusan investasi. Berdasarkan aspek manajemen bisnis ini, Anda dapat mengatakan "Ayak", khususnya, jika angkatan kerja memiliki kesiapan untuk menanam bisnis penggemukan daging sapi dan bisnis dapat dilakukan sesuai dengan waktu yang ditentukan..

2. Aspek Finansial

Tujuan dilakukannya analisis finansial yaitu untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha penggemukan sapi potong dengan beberapa kriteria investasi yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), *Benefit Cost Ratio* (B/C), *Revenue Cost Ratio* (R/C), dan *Break Event Point* (BEP).

a. *Payback Period* (PP)

Metode *Payback Period* (PP) dalam penelitian ini Tekniknya adalah pengalihan proyek atau bisnis ke tahap atau tahap pengembangan investasi. Semakin cepat waktu makan, semakin baik bisnis atau bisnis akan menjual, karena model akan digunakan dengan cepat dan akan digunakan dalam iennia. Urutan perhitungan pengembangan investasi yaitu :

$$\text{Payback Periode} = \frac{i}{Ab}$$

Dimana:

i = Besarnya biaya investasi yang diperlukan.

Ab = Manfaat bersih yang dapat diperoleh pada setiap tahunnya.

b. *Net Present Value (NPV)*

NPV merupakan manfaat yang diperoleh pada suatu masa proyek yang diukur pada tingkat suku bunga tertentu. Cara menghitung NPV yaitu sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t}$$

Dimana :

Bt = Benefit pada tahun ke-t

Ct = Biaya pada tahun ke-t

N = lama proyek (tahun)

I = Tingkat suku bunga atau *discount rate*

T = Jumlah tahun atau umur tahun ekonomis dari proyek

Kriteria NPV :

1. Jika $NPV >$ dari 0(nol) maka usaha tersebut layak untuk dilanjutkan.
2. Jika $NPV <$ dari 0(nol) maka usaha tersebut tidak layak untuk dilanjutkan.

c. *Internal Rate Of Return (IRR)*

IRR merupakan suatu kriteria investasi guna mengetahui persentase keuntungan dari suatu proyek setiap tahun serta merupakan sebagai alat ukur kemampuan proyek atau usaha dalam mengembalikan bunga pinjaman. Cara menghitung IRR yaitu sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV^+}{NPV^2} (i_2 - i_1)$$

Dimana :

i_1 = tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV1)

i_2 = tingkat bunga 2 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV2)

d. *Benefit Cost Ratio (B/C)*

Metode ini merupakan nilai manfaat yang didapatkan dari kegiatan usaha setiap kali mengeluarkan biaya sebesar satu rupiah untuk kegiatan usaha tersebut. Net B/C merupakan metode perbandingan antara Net

Present Value positif dengan Net Present Value negative. Nilai Net B/C memiliki arti yaitu sebagai berikut:

1. Net B/C > 1, maka berarti kegiatan usaha tersebut layak untuk dijalankan secara finansial, dikarenakan usaha tersebut mendapatkan keuntungan.
2. Net B/C < 1, artinya bahwa kegiatan usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan jika dilihat dari secara finansial karena menghasilkan kerugian.
3. Net B/C = 1, Berarti usaha yang dijalankan berada dalam keadaan tidak merugikan serta tidak menguntungkan atau biasa disebut *Break Event Point*.

Rumus yang digunakan untuk menghitung Net B/C yaitu sebagai berikut :

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{NBi (+)}}{\sum_{i=1}^i \text{NBi (-)}}$$

e. *Revenue Cost Ratio (R/C)*

Revenue Cost Ratio (R/C) merupakan metode yang digunakan untuk melihat keuntungan relatif yang nantinya akan diperoleh pada sebuah proyek atau usaha. Adapun kriteria keputusan kelayakan usaha dari R/C, yaitu :

1. Jika R/C > 1, maka usaha tersebut layak dijalankan.
2. Jika R/C < 1, maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan .
3. Jika R/C = 1, maka usaha tersebut berada pada titik impas (*Break Event Point*) atau usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan ataupun tidak merugikan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung R/C yaitu sebagai berikut :

$$\text{R/C Ratio} = \text{Penerimaan} : \text{Total Biaya (tetap + variabel)}$$

f. *Break Event Point (BEP)*

Break Event Point (BEP) merupakan titik pokok dimana total revenue = total cost dimana BEP tersebut bisa dijadikan sebagai gambaran kondisi dari penjualan serta biaya dari sebuah usaha. Rumus dari BEP yaitu sebagai berikut :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{a}{(p-b)}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{a}{(1-\frac{b}{p})}$$

Dimana :

a = Fixed cost (biaya tetap)

b = Biaya variabel per unit

p = Harga per unit

q = Jumlah produksi

Jika dilihat dari jumlah produksi titik BEP diperoleh pada saat penerimaan sama dengan pengeluaran atau $TR = TC$. Maka semakin besar keuntungan yang diterima semakin cepat waktu pengembalian biaya, dengan mengetahui jumlah produksi dalam keadaan BEP hal ini dapat digunakan pemilik usaha sebagai ukuran bagi pelaksanaan proyek dalam mendapatkan keuntungan yang diharapkan.