BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian yang akan digunakan peneliti adalah kuantitatif korelatif. Menurut Creswell (2014) penelitian kuantitatif korelatif adalah penelitian dengan menggunakan metode statistik yang mengukur pengaruh antara 2 variabel atau lebih. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap efektivitas *Segmentation, targeting, and positioning* terhadap perilaku konsumen yang dilakukan oleh akun Instagram @hayu_outfit.

B. Subjek Dan Obyek Pengumpulan Data

1. Subjek pengumpulan data

Subjek penyelidikan ialah satuan analisa serta atau unit observasi yang hendak dikaji mendalam. Subjek dari penyelidikan tersebut ialah pemilik akun IG@hayu_outfit dan pelanggan hayu outfit.

2. Obyek pengumpulan data

Objek pengumpulan data ialah karakter yang ada pada subjek penyelidikan. Jadi objek dari penyelidikan tersebut ialah sosmed ig selaku media komunikasi periklanan yang dikerjakan dari akun @hayu_outfit.

C. Definisi Operasional

1. Segmentasi cara yang digunakan agar mendapat pilihan pasar massal jadi satuan-satuan yang cukup dirumuskan samapai keperluan seorang pelanggan diperlukan bisa lebih lancar agar ter[penuhi. Ada 3 kategori dalam segmentasi ini diantaranya berdasarkan demografis, geografis dan psikografis.
2. Menurut Solomon dan Stuart (2016) ada empat strategi target pasar antara lain: *undifferentiated targeting strategy* (penargetan tidak berbeda), *Differentiated targeting strategy* (Penargetan yang berbeda), *Concentrated targeting strategy* (Penargetan terkonsentrasi) dan *Custom targeting strategy* (Penargetan khusus).
3. Menurut Solomon serta Stuart (2016) ada beberapa positioning yang dapat dilakukan: Positioning berdasarkan produk, Positioning berdasarkan

atribut produk, Positioning berdasarkan pengguna produk, Positioning berdasarkan pesaingan, dan positioning berdasarkan asosiasi.

4. Menurut Kotler dalam Sitorus (2015) perilaku konsumen adalah kegiatan yang mengamati perilaku individu, Menurut Wirapraja (2021) ada 2 jenis perilaku konsumen dijelaskan sebagai berikut: perilaku bersifat rasional dan irasional. Adapun Menurut Halim dkk (2021) ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen antara lain: faktor budaya, faktor psikologis, faktor pribadi dan faktor sosial.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi pada penyelidikan tersebut ialah sejumlah 117 pembeli dari segi konsumen instagram diambil dari pembeli tetap pada @hayu_outfit

2. Sampel

sampel ialah tahapan populasi yang dipakai agar mengirakan karakter dari populasi. Sampel dari penyelidikan tersebut ialah di tentukan jumlah pembeli tetap.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana:

n = ukuran sampel

N = Populasi (diambil dari jumlah pembeli tetap hayu outfit)

e = Nilai presisi 0,05

sampel dari penyelidikan tersebut sekurangnya:

$$\begin{aligned} \text{Maka } n &= \frac{117}{1 + (117 \times 0,05)^2} \\ &= \frac{117}{1 + (117 \times 0,0025)} = \frac{117}{1 + 0,25} = \frac{117}{1,25} \\ &= 93,6 \text{ dibulatkan menjadi } 94 \end{aligned}$$

Sesuai kesimpulan tersebut, sampel dari penyelidikan tersebut ialah sejumlah 94 pada populasi 117 pembeli tetap dari segi konsumen instagram pada konten yang diunggah akun @hayu_outfit.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adaon teknik pengumpulan data pada penyelidikan ini ialah:

a. *In-depth Interview* (wawancara, mendalam)

Mewawancarai yaitu cara penggabungan bahan lewat tahapan percakapan yang sejalan, kesimpulanya percakapan muncul pada kelompok yang menanyakan serta jawab muncul pada kelompok yang ditanyakan serta kesimpulan dikasih pada yang diwawancara. Wawancara ialah perbincangan pada tujuan tersebut. Perbincangan aini dilaksanakan dari mereka orang, ialah seorang penanya dan menyajikan serangkaian persoalan serta seorang ditanyakan serta menjawab pertanyaan. ini lebih terarah, lebih bebas dan tidak terlalu tertuju pada permasalahan menurut daftar pertanyaan yang telah disiapkan. (Rahmawati, 2016:40). Pada penyelidikan tersebut, pengkaji mesti mengerjakan mewawancarai dengan terperinci terkait para mahasiswa/i yang mempunyai wirausaha offline maupun online melalui media sosial *instagram*.

b. Dokumentasi

Dokumentasi bisa dimaknai sebagai barang-barang tertulis. Dalam melakukan teknik dokumentasi, peneliti menggali benda yang dinamai. Pada saat bertindak teknik pencatatan, penyelidik menggali barang berjudul sejenis yang dituliskan, rekapan, dokumen agenda dan lainnya. Teknik dokumentasi merupakan teknik dengan menggunakan metode yang berasal pada arahan-arahan seni inventaris bagus berupa catatan serta bukan dirangkai.

c. Kuisioner

Dalam mengumpul data, pengkaji menggunakan borang soal selidik. Data diperolehi dengan memberi borang soal selidik/soal selidik kepada sampel kajian. Menurut Sugiyono (2018:119) soal selidik/soal selidik adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk menjawabnya. Dalam kajian ini, soal selidik/soal selidik akan diedarkan kepada sampel yang ditetapkan oleh pengkaji dengan menggunakan media borang Google.

F. Instrumen Penelitian

Berikut instrumen penyelidikan inimemakai uji ialah:

1. Uji Validitas

Ujian validitas digunakan untuk mengukur sesuatu instrumen itu sah atau tidak. Sah bermaksud instrumen boleh digunakan untuk mengukur apa yang sepatutnya diukur. Hasil penelitian dikatakan valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang benar-benar terjadi dengan objek (Sugiyono, 2018).

2. Uji Reliabilitas

Instrumen yang boleh dipercayai ialah instrumen yang apabila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2018). Untuk dapat melihat nilai kebolehpercayaan, ia juga boleh dilakukan dengan menguji sistem pengkomputeran menggunakan program SPSS for Windows dengan melihat nilai Cronbach's Alpha. Menurut sekarang (2008), instrumen diisytiharkan boleh dipercayai jika nilai Alpha Cronbach melebihi 0.60.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data ialah penyederhanaan data ke dalam bentuk yang mudah difahami, dibaca dan ditafsir. Data yang dianalisis adalah data yang dikumpul daripada hasil kajian lapangan untuk membuat kesimpulan.

Langkah-langkah analisis yang dijalankan oleh penyelidik adalah seperti berikut:

1. Metode Pengujian Hipotesis

Ujian hipotesis dan memakai statistik nonparametris sejalan dari data ilmu sosial serta bisa dipakai tidak bukan nilai eksak pada pemahaman nilai, tetapi semata ialah perilaku yang sejalan pada sampel yang kecil. Teknik analisa pada statistik nonparametris dari penyelidikan ini ialah teknik korelasi rank spearman.

Jonathan serta Ely (2010:26) menyimpulkan jika korelasi Rank Spearman dipakai agar memahami kaitan serta dampai antar dua variabel skali ordinal ialah variabel bebas serta variabel bergantung.

Maka dari itu peneliti mengambil metode korelatif rank spearman dengan itu sebagaimana rumus dijelaskan dibawah ini:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Keterangan:

ρ = Koefisien Korelasi *Rank Spearman*

d_i^2 = Ranging Data Variabel $X_i - Y_i$

n = Jumlah Responden

Setelah melalui pengiraan persamaan analisis korelasi Pangkat Spearman, maka dilakukan pengujian dengan menggunakan kriteria yang ditentukan, yaitu dengan membandingkan nilai yang dihitung dengan tabel yang dirumuskan sebagai berikut:

Jika, ρ hitung ≤ 0 , berarti H_o diterima dan H_a ditolak.

Jika, ρ hitung > 0 , berarti H_o ditolak dan H_a diterima.

2. Koefisien Determinasi

Agar mengukur seberapa luas kaitan antara variabel jadi dipakai koefisien terminasi ialah koefisien yang umumnya disimpulkan pada persentase. Berikut ialah rumusan koefisien determinasi:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KD = Koefisien Diterminasi

r^2 = Koefisien Rank Spearman

Kesimpulan penilaian ini bisa dijelaskan sesuai tabel dibawah agar memahami semana kokoh kaitan yang dipunya antar fariabel. Untuk memberi interprestasi koefisien korelasinya, jadi pengkaji memakai petokan yang mengarah pada Sugiyono (2010:250) sebagai berikut:

Tabel 3. Interpretasi nilai r^2

r^2	Interpretasi
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat Kuat

Dari tabel 3. diatas menjelaskan bahwa interpretasi nilai r^2 di sebutkan jika r^2 0,00-0,199 dikatakan sangat rendah sedangkan r^2 0,20-0,399 dikatakan rendah maka ada pula diatasnya tersebut nilai r^2 0,40-0,599 dikatakan sedang adapun nilai yang kuat yaitu nilai dari r^2 0,60-0,799 dari tingkatan tersebut ada nilai yang tertinggi yaitu nilai sangat kuat dengan nilai r^2 0,80-1,00.