

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

CV Sumber Makmur adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri kertas, yang terletak di Jln Villa Tangerang Elok, Kutajaya, Pasarkemis, Tangerang Banten, merupakan objek dari penelitian yang berjudul “Inovasi Produk dengan Menggunakan Pendekatan *Value Proposition Canvas* pada CV Sumber Makmur di Tangerang”. Hal yang melatarbelakangi peneliti dalam objek penelitian tersebut yaitu adanya keinginan untuk CV Sumber Makmur dalam bersaing dengan perusahaan lain dengan mengembangkan produknya dan meningkatkan penjualan. Melalui inovasi produk serta menggunakan *value proposition canvas* sebagai alat untuk memastikan bahwa suatu produk dapat diposisikan dengan kebutuhan konsumen.

#### **3.2 Metode dan Desain Penelitian**

##### **3.2.1 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Penelitian kualitatif merupakan metode untuk memahami dan mengeksplorasi makna yang dianggap berangkat dari masalah sosial atau kemanusiaan (Creswell, 2013). Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat *postpositivisme* digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) peneliti sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara trigulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2018). Menurut Creswell (2013) studi kasus merupakan strategi penelitian untuk menyelidiki secara cermat suatu hal dengan pengumpulan informasi lengkap menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data. Selain itu, studi kasus juga dilakukan untuk memperoleh pengertian yang mendalam dan menganalisa secara lebih intensif tentang sesuatu terhadap individu, kelompok, atau situasi. Penelitian studi kasus memungkinkan untuk menyelidiki suatu peristiwa, situasi, atau kondisi

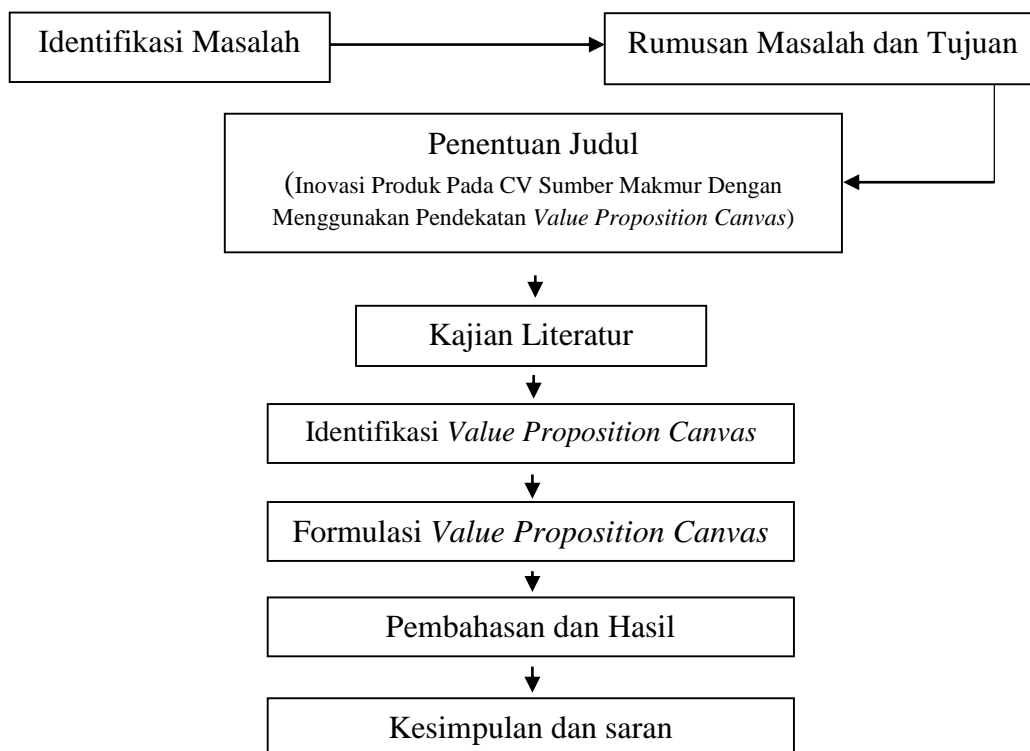
sosial tertentu dan untuk memberikan wawasan dalam proses yang menjelaskan bagaimana peristiwa atau situasi tertentu terjadi (Hodgetts & Stolte, 2012).

### 3.2.2 Desain Penelitian

Desain penelitian ini, penulis menggunakan desain penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*) tujuannya untuk menemukan informasi konkret yang menjelaskan gejala yang ada, mengidentifikasi masalah atau membenarkan situasi dan kegiatan yang sedang berlangsung, mengetahui apa yang dilakukan oleh subjek penelitian untuk memecahkan masalah sebagai bahan untuk perencanaan dan mengambil keputusan di masa depan.

### 3.3 Prosedur Penelitian

Pada penelitian ini terdapat beberapa tahap prosedur penelitian. Langkah utama yang harus dipahami adalah permasalahan yang akan dicarikan penyelesaian atau solusi. Setelah itu merumuskan permasalahan dan tujuan dari penelitian. Selanjutnya menentukan judul dari permasalahan yang tengah dihadapi dan mencari kajian literatur yang berhubungan dengan judul penelitian. Kemudian melakukan identifikasi *value proposition canvas* dan formulasi *value proposition canvas*. Tahap akhir yaitu pembahasan dan hasil analisis serta ditutup dengan kesimpulan dan saran. Berikut gambar prosedur penelitian dibawah ini:



**Gambar 3. 1** Prosedur Penelitian

### 3.4 Sumber data dan Alat Pengumpulan Data

#### 3.4.1 Sumber Data

Dalam penelitian ini, proses pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data primer dan data sekunder yaitu:

a. Data Primer

Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada informan atau responden dari objek penelitian yang akan diteliti terkait dengan bahasan peneliti mengenai inovasi produk dengan menggunakan pendekatan *value proposition canvas* pada CV Sumber Makmur di Tangerang yang dilengkapi oleh catatan peneliti atau menggunakan alat bantu rekam suara seperti menggunakan *handphone*.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari hasil pengumpulan data dan informasi yang berasal dari studi literatur (buku, jurnal, artikel, website dan sebagainya) yang berkaitan dengan topik penelitian yaitu inovasi produk dan *value proposition canvas*.

#### 3.4.2 Alat Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan, keterangan, keterangan-keterangan dan informasi yang dapat dipercaya. Teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**1. Observasi**

Observasi adalah suatu proses pengumpulan data dengan melakukan proses pengamatan langsung. Adapun jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah observasi non-partisipan. Peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat (Sugiyono, 2018). Observasi pada penelitian ini yaitu mengamati inovasi produk yang dilakukan oleh CV Sumber Makmur yang harus dikembangkan agar penjualan meningkat dan bisa bersaing dengan perusahaan serupa.

**2. Wawancara**

Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan kepada seseorang yang menjadi informan atau responden. Responden

dalam penelitian ini adalah pemilik dan pelanggan CV Sumber Makmur. Wawancara dilakukan kepada pemilik perusahaan dengan tujuan mendapatkan informasi dan perancangan terkait inovasi produk pada perusahaannya serta kepada pelanggan dengan tujuan produk yang dihasilkan CV Sumber Makmur sesuai dengan yang dibutuhkan. Berikut kisi-kisi instrumen wawancara tersebut:

**Tabel 3.1 Kisi-kisi Instrumen Wawancara**

No	Indikator	Pertanyaan
1	<i>Customer jobs</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hal apa yang anda lakukan ketika hendak mencari atau mendapatkan perusahaan <i>paper core</i>?</li> <li>2. Bagaimana cara anda menemukan perusahaan <i>paper core</i>? Melalui <i>website, e-commerce</i> dan lainnya</li> <li>3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi atau ulasan terkait produk perusahaan?</li> <li>4. Apa yang membuat anda merasa puas terhadap produk yang dihasilkan perusahaan sehingga memilih untuk menggunakannya lagi?</li> <li>5. Harapan apa yang anda inginkan dari perusahaan <i>paper core</i> tersebut?</li> </ol>
2	<i>Gains</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penghematan apa yang akan membuat anda senang? Misalnya dalam hal produksi, waktu, biaya.</li> <li>2. Apa hasil yang anda harapkan dan ingin lampau? Misalnya tingkat kualitas, biaya.</li> </ol>

No	Indikator	Pertanyaan
		3. Apa solusi yang anda harapkan dari perusahaan? 4. Apa yang paling dicari oleh anda? Misalnya mencari desain yang bagus, kualitas yang bagus, atau yang lainnya. 5. Bagaimana anda mengukur kesuksesan dan kegagalan? Misalnya mengukur kinerja perusahaan, produk perusahaan, harga dan lainnya.
3	<i>Pains</i>	1. Apa kesulitan yang dihadapi oleh anda? Misalnya keterbatasan memahami sesuatu terhadap perusahaan. 2. Apa dampak negatif yang ditimbulkan dari kesulitan yang dihadapi oleh anda? 3. Apa kinerja buruk yang dirasakan oleh anda dari perusahaan tersebut? Misalnya kualitas produk, harga produk, kinerja perusahaan. 4. Risiko apa yang ditakutkan oleh anda? Misal risiko finansial, sosial, teknis atau yang lebih besar 5. Kesalahan umum apa yang dilakukan oleh perusahaan terhadap anda?
4	<i>Product &amp; services</i>	1. Apakah produk anda dapat membantu pelanggan dalam

No	Indikator	Pertanyaan
		<p>meraih tujuan yang diharapkan? Misalnya pada produksi barang.</p> <p>2. Dalam wujud apa produk anda ditawarkan? Misalnya website, face to face.</p> <p>3. Seberapa penting produk yang anda tawarkan untuk pelanggan?</p> <p>4. Apa keuntungan atau hasil positif yang diharapkan oleh pelanggan jika mereka menggunakan produk anda?</p> <p>5. Solusi terbaik apa yang anda berikan kepada pelanggan terkait produk yang dihasilkan perusahaan?</p>
5	<i>Gain creator</i>	<p>1. Apakah produk anda sesuai dengan harapan yang pelanggan inginkan? Misalnya kualitas produk, harga produk, kinerja perusahaan.</p> <p>2. Apa yang menjadikan produk pada perusahaan anda lebih dipilih dari produk pada perusahaan lain? Misalnya mengenai kualitas, kinerja, desain.</p> <p>3. Apa yang menjadi nilai positif pada keberhasilan produk anda?</p> <p>4. Apa yang membuat produk anda unik atau beda dari pesaing lain?</p> <p>5. Apa yang akan meningkatkan bisnis mereka?</p>

No	Indikator	Pertanyaan
6	<i>Pain relievers</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa produk anda membantu mengurangi permasalahan pada pelanggan?</li> <li>2. Bagaimana cara anda menyelesaikan hambatan yang ada?</li> <li>3. Apa kekhawatiran atau risiko yang mereka miliki terkait dengan produk anda?</li> <li>4. Apakah produk anda memberikan solusi bagi permasalahan mereka?</li> <li>5. Solusi seperti apa yang produk anda berikan kepada pelanggan?</li> </ol>

### 3. Studi Dokumentasi

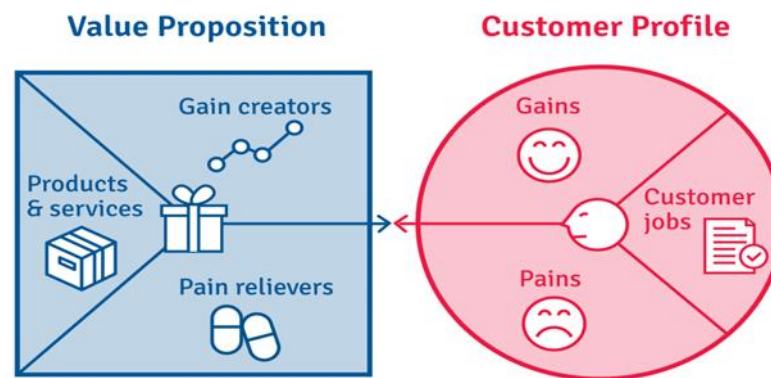
Studi dokumentasi ini digunakan peneliti untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam catatan dokumen. Dokumen yang menjadi salah satu sumber pengumpulan data berupa foto, perancangan inovasi produk, data penjualan dan lain-lainya.

### 4. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan digunakan peneliti untuk memperoleh konsep dan teori-teori sebagai dasar pemikiran dan bahan acuan bagi peneliti melalui buku, jurnal, artikel yang berhubungan dengan penelitian.

#### 3.5 Alat Analisis Data

Alat analisis data pada penelitian ini yaitu *value proposition canvas*. *Value proposition canvas* terdiri dari dua bagian yaitu *customer profile* dan *value proposition*. *Value proposition canvas* adalah sebuah alat yang bisa membuat *value proposition* menjadi terlihat, nyata, dan menjadi lebih mudah untuk didiskusikan dan dilaksanakan (Osterwalder *et al*, 2015). Dengan demikian, *value proposition canvas* mencakup dua bagian, yaitu *customer profile* (*customer jobs, gains, pains*) dan *value proposition* (*product & services, gain creator, pain relievers*).



**Gambar 3. 2** Alat Analisis Data *Value Proposition Canvas*  
(Osterwalder *et al*, 2015)

### 3.6 Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik dan pelanggan CV Sumber Makmur. Pemilik perusahaan lebih mengetahui apa permasalahan terhadap perusahaannya dan pelanggan yang mengetahui apakah produk yang dihasilkan oleh perusahaan sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Selanjutnya pemilik perusahaan dan pelanggan akan diwawancarai dengan pertanyaan yang telah ada untuk memenuhi dan mendukung informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.

### 3.7 Rancangan Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2018). Teknik analisis data yang digunakan oleh penelitian menggunakan model Miles dan Huberman. Menurut Sugiyono (2018) analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Miles dan Huberman menawarkan pola umum analisis dengan mengikuti model interaktif sebagai berikut:



### 1. Reduksi Data

Menurut Sugiyono (2018) reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting yang sesuai dengan topik penelitian, mencari tema dan polanya, pada akhirnya memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Dalam mereduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai dan telah ditentukan sebelumnya. Reduksi data juga merupakan suatu proses berfikir kritis yang memerlukan kecerdasan dan kedalaman wawasan yang tinggi.

### 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya namun yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Melalui penyajian data tersebut, maka data dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami (Sugiyono, 2018).

### 3. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir dalam menganalisis penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Menurut Sugiyono (2018) kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

## 3.8 Jadwal Penelitian

Adapun waktu penelitian ini berlangsung selama enam bulan yang terhitung mulai dari bulan Maret 2023 sampai dengan bulan Agustus 2023. Penelitian ini dilakukan di CV Sumber Makmur yang berlokasi di Jln Villa

Tangerang Elok, Kutajaya, Pasarkemis, Tangerang Banten. Penelitian ini menggunakan analisis inovasi produk dengan menggunakan *value proposition canvas* melalui teknik wawancara yang dilakukan secara bertahap dengan penjadwalan sebagai berikut:

1. Tahap pertama, minggu pertama dan kedua bulan Maret. Peneliti melakukan observasi lapangan pertama dengan merumuskan masalah penelitian dan menggunakan studi literatur sebagai pedoman penelitian serta mulai mengidentifikasi data yang diperlukan sebagai awal penelitian. Di minggu ketiga dan keempat peneliti mulai menyusun instrumen penelitian yaitu wawancara dengan pelaku usaha.
2. Tahap kedua, minggu pertama dan kedua bulan April, peneliti mulai melakukan wawancara tersusun dengan pemilik usaha untuk melengkapi diagram *value proposition*, selanjutnya minggu ketiga dan keempat bulan Mei, peneliti melakukan wawancara dengan narasumber penelitian yaitu pelanggan perusahaan untuk melengkapi diagram *customer profile*.
3. Tahap ketiga, minggu pertama dan kedua bulan Juni, peneliti mulai melakukan transkrip hasil wawancara dan mulai mengidentifikasi inovasi produk dengan menggunakan *value proposition canvas*. Selanjutnya, menyusun hasil identifikasi wawancara kedalam diagram *value proposition canvas*. Di minggu pertama dan kedua bulan Juli, peneliti mulai menyusun hasil formulasi diagram *value proposition canvas* berdasarkan hasil identifikasi dan *fitting*.
4. Tahap keempat, minggu pertama dan kedua bulan Agustus, peneliti mulai menarik kesimpulan terkait rumusan inovasi produk dengan menggunakan *value proposition canvas* yang tepat atas hasil penelitian yang telah dilakukan.