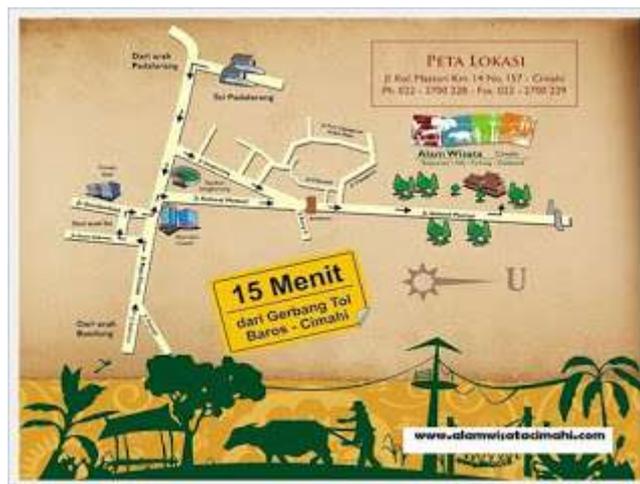


BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian di Alam Wisata Cimahi berjarak sekitar 4 km dari pusat kota Cimahi tepatnya di Jalan Kol. Masturi, Cimahi, dan berada di antara Kabupaten Bandung dan Kabupaten Bandung Barat. Hanya butuh perjalanan sekitar 30 hingga 45 menit dari pusat kota Bandung. Alam Wisata Cimahi didirikan oleh CV. Kebun Tani Anugrah sebagai wujud keinginan dari pengusaha untuk mengembangkan pariwisata di bidang pendidikan pertanian, peternakan dan kuliner dan melihat potensi lokasi di kota Cimahi, serta untuk mensejahterakan masyarakat sekitar.



Gambar 3.1 Denah Lokasi Alam Wisata Cimahi

Sumber : <http://mulihkagarut.wordpress.com/2012/06/08/alam-wisata-cimahi/>

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan kualitatif. penelitian kualitatif sebagaimana yang diungkapkan Bogdan dan Taylor (L.J. Maleong, 2011:4) sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data

Gia Ramadhan, 2014

Strategi Pengembangan Daya Tarik Di Alam Wisata Cimahi Di Kota Cimahi

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Selain itu, metode penelitian kualitatif menurut Syaodih Nana (2007:60) adalah cara untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.

C. Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2011:308) pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber dan berbagai cara. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Berikut ini merupakan sumber data yang digunakan peneliti :

Tabel 3.1

Jenis Data	Sumber
Persepsi pengembangan daya tarik wisata	Wawancara
Kunjungan wisatawan Ke Alam Wisata Cimahi	Dokumen Alam Wisata Cimahi
Profil Alam Wisata Cimahi	Dokumen Alam Wisata Cimahi

Sumber :Hasil Olahan Data

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/ kecil menurut Sugiyono (2011:188). Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan wisatawan dan pihak pengelola Alam Wisata Cimahi

2. Obsevasi

Menurut Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2011:196), observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi dengan mengunjungi Alam Wisata Cimahi serta mengamati respon dari wisatawan yang datang berkunjung.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara menurut Sugiyono (2011:326). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan studi dokumentasi untuk meninjau data-data yang dimiliki oleh pihak Alam Wisata Cimahi ataupun pihak lain yang terlibat dalam penelitian ini.

E. Teknik Analisis Data

Analisi data merupakan sebuah proses penting dalam sebuah penelitian analisis data digunakan untuk memproses data yang telah ditemukan oleh peneliti sehingga data tersebut bisa menjadi sebuah kesimpulan yang dapat diterima secara faktual. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun dalam pola, memilih mana yang penting dan yang

akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah di fahami oleh diri sendiri dan orang lain menurut Sugiyono (2013:333).

Berdasarkan pengertian di atas maka peneliti membagi dua proses analisis data dalam melakukan penelitian ini. pertama yaitu Analisis Sebelum di Lapangan dan Analisis Data di Lapangan.

1. Analisis Sebelum di Lapangan

Analisis ini dilakuka terhadap hasil studi pendahuluan atau data sekunder, namun demikian fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang saat peneliti terjun ke lapangan dengan melakukan Observasi.

2. Analisis Data di Lapangan

Analisis yang digunakan oleh peneliti adalah model Miles dan Huberman, dimana analisis ini dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga menghasilkan data yang jenuh. Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2013:337) menjelaskan Aktifitas dalam analisis ini ada 3 yaitu :

a. Data Reduction (Reduksi Data)

Data yang diperoleh di rangkum, lalu di pilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila perlu.

b. Data Display (Penyajian Data)

Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dengan bentk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *Flowchart* dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data maka akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

c. Conclusion/ Verification

Langkah selanjutnya adalah pengambilan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

3. Teknik SWOT

Teknik pengolahan data yang digunakan penulis adalah menggunakan teknik analisis SWOT, analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Satu hal yang harus diingat baik-baik oleh para pengguna analisa SWOT, bahwa analisis SWOT adalah semata-mata sebuah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau yang mungkin akan dihadapi oleh organisasi, dan bukan sebuah alat analisis ajaib yang mampu memberikan jalan keluar bagi masalah-masalah yang dihadapi oleh organisasi.

4. Matriks EFE (*External Factors Evaluation*)

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisa hal-hal yang menyangkut persoalan eksternal relevan perusahaan. Hal ini penting karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan. Berikut ini tahapan kerja Matriks EFE :

1. Buatlah daftar faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalan usaha untuk aspek eksternal yang mencakup peluang dan ancaman bagi perusahaan.
2. Tentukan bobot dari faktor-faktor tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot

harus bernilai satu (1) . Nilai bobot dinilai dan dihitung menggunakan tehnik “*Paired Comparison*”. Seperti contoh tabel 3.2 dibawah ini :

3. Berikan bobot menggunakan skala 1 sampai 3

1 = Kurang

2 = Rata-rata

3 = Baik

Bobot setiap faktor menentukan proporsi setiap faktor terhadap jumlah nilai keseluruhan faktor dengan cara :

$$\frac{\text{Total}}{\text{Jumlah Keseluruhan}} \times 100\%$$

Contoh tabel pembobotan matriks EFE dapat dilihat pada contoh tabel 3.2 dibawah ini :

Tabel 3.2
Pembobotan Matriks EFE

	A	B	C	Total
A				
B				
C				
				Jumlah

4. Tentukan rating setiap faktor-faktor tadi antara 1 – 4, dimana :
 - 1= dibawah rata-rata
 - 2 = rata-rata
 - 3 = diatas rata-rata
 - 4= sangat bagus
5. Kalikan nilai bobot dengan nilai *rating*-nya untuk mendapatkan skor semua faktor-faktor tadi.
6. Jumlahkan skor untuk mendapatkan skor total bagi perusahaan yang dinilai. Skor total 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon dengan cara yang luar biasa pada peluang-peluang yang ada dan menghindari

ancaman-ancaman di pasar industrinya. Sementara itu, skor total sebesar 1,0 menunjukkan bahwa perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang yang ada atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal. Contoh tabel Matriks EFE dapat dilihat pada tabel 3.3

Tabel 3.3
Matriks EFE

<i>Key External Factors</i>	Bobot	<i>Rating</i>	Skor
Peluang - -			
Ancaman - -			
Total 1,00			

(Sumber :Diktat Kuliah Strategi Pengembangan& Pengelolaan, 2009)

5. Matriks IFE (*Internal Factors Evaluation*)

Matriks IFE digunakan untuk mengetahui faktor -faktor internal perusahaan berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Data dan informasi aspek internal perusahaan dapat digali dari beberapa fungsional perusahaan. Berikut ini tahapan kerja matriks IFE :

1. Buatlah daftar faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalan usaha untuk aspek internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan.
2. Tentukan bobot dari faktor-faktor tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1. Nilai bobot dinilai dan dihitung menggunakan tehnik "*Paired Comparison*".
3. Berikan bobot menggunakan skala 1 sampai 3
1 = Kurang

2 = Rata-rata

3 = Baik

Bobot setiap faktor menentukan proporsi setiap faktor terhadap jumlah nilai keseluruhan faktor dengan cara :

$$\frac{\text{Total}}{\text{Jumlah Keseluruhan}} \times 100\%$$

Contoh tabel pembobotan matriks IFE dapat dilihat pada contoh tabel 3.4 dibawah ini :

Tabel 3.4
Pembobotan Matriks IFE

	A	B	C	Total
A				
B				
C				
				Jumlah

4. Beri (*rating* nilai) 1 sampai 4 masing-masing faktor yang memiliki nilai :
 - 1 = dibawah rata-rata
 - 2 = rata-rata
 - 3 = diatas rata-rata
 - 4 = sangat bagus.
5. Kalikan antara bobot dengan *rating* dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skornya.
6. Jumlahkan skor untuk mendapatkan skor total bagi perusahaan yang dinilai. Nilai rata-rata adalah 2,5. Jika nilainya dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan adalah lemah, sedangkan apabila nilainya diatas 2,5 menunjukkan posisi internal yang kuat. Seperti halnya pada matriks EFE, matriks IFE terdiri dari cukup banyak faktor. Jumlah faktor-faktornya tidak berdampak pada jumlah bobot karena ia selalu berjumlah 1,0. Contoh tabel Matriks IFE dapat dilihat pada tabel 3.5

Tabel 3.5
Matriks IFE

<i>Key External Factors</i>	Bobot	<i>Rating</i>	Skor
Peluang - -			
Ancaman - -			
Total 1,00			

(Sumber :Diktat Kuliah Strategi Pengembangan& Pengelolaan, 2009)

7. Positioning Kuadran SWOT

Sebelumnya telah dibahas mengenai matriks IFE dan EFE. Dari matriks IFE dapat diketahui posisi sumbu X dengan rumus sebagai berikut :

$$X = \text{Total Kekuatan} - \text{Total Kelemahan}$$

Sedangkan dari matriks EFE dapat diketahui posisi sumbu Y dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = \text{Total Peluang} - \text{Total Ancaman}$$

Berdasarkan matriks IFE dan EFE tersebut dapat diketahui posisi sumbu X dan posisi sumbu Y yang menentukan posisi di kuadran SWOT dapat dilihat pada gambar 3.2 berikut.



Ancaman (*Threat*)**Gambar 3.2 Posisi dalam Kuadran SWOT**

Sumber: Pearce dan Robinson, 1998

a. Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Progresif, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

b. Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Diversifikasi Strategi artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karenanya, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

c. Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Ubah Strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi.

d. Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

8. Matriks SWOT / TOWS

Matriks SWOT/TOWS adalah alat untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini memiliki 4 buah strategi, yaitu :

a. Strategi SO (*Strength- Opportunity*)

Strategi SO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan jalan pikiran organisasi yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan internal untuk dapat menarik keuntungan dari peluang eksternal. Jika sebuah perusahaan memiliki kelemahan besar, maka perusahaan akan berjuang untuk mengatasinya dan mengubahnya menjadi kekuatan. Tatkala sebuah organisasi dihadapkan pada ancaman yang besar, maka perusahaan akan berusaha menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

b. Strategi WO (*Weakness- Opportunity*)

Strategi WO adalah strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang tersebut

c. Strategi ST (*Strength- Treath*)

Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung di dalam lingkaran eksternal.

d. Strategi WT (*Weakness- Treath*)

Strategi WT adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Untuk lebih jelas, berikut ini adalah delapan tahap bagaimana penentuan strategi dibangun melalui matriks TOWS / SWOT. Tahapan yang dimaksud adalah :

1. Buat daftar peluang dan ancaman eksternal perusahaan, masukkan ke

dalam tabel EFE (*External Factors Evaluation*)

2. Buat daftar kekuatan dan kelemahan kunci internal perusahaan, masukkan ke dalam tabel IFE (*Internal Factors Evaluation*)
3. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO.
4. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang

EFE ↓	IFE →	<i>Strength</i> (Kekuatan)	<i>Weakness</i> (Kelemahan)
<i>Oppurtunity</i> (Peluang)		S – O <i>Strategy</i>	W – O <i>Strategy</i>
<i>Threat</i> (Ancaman)		S – T <i>Strategy</i>	W – T <i>Strategy</i>

eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WO.

5. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi ST.
6. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WT.

Tabel 3.6

Matriks Analisis SWOT

Sumber: Fred S. David (2009)