

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu : penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan dalam konsep atau gejala dan juga untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan sehubungan dengan status subjek penelitian pada saat ini, misal sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi atau sebagainya.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah tempat di mana peneliti akan melakukan penelitian dan merupakan salah satu sumber utama bagi peneliti untuk menemukan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitiannya. Tempat penelitian ini dilakukan di pelabuhan Kalianget di PT. Pelindo Kalianget yang merupakan rute penyebrangan kapal Ekspres Bahari.

Waktu penelitian ini dilakukan pada saat peneliti melakukan penelitian di pelabuhan Kalianget di PT. Pelindo Kalianget dengan melakukan observasi dan pengamatan ke kantor cabang ekspres bahari di PT. Pelindo Kalianget

Adapun waktu yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan sejak tahun, 2023 bulan, februari-juli.

3.3 Jenis dan Sumber data

3.3.1 Jenis data

1. Data subjek

Data subyek yaitu jenis penelitian yang didapatkan dari responden dalam bentuk opini, pengalaman atau karakteristik pengalaman responden, responden disini merupakan seseorang yang mampu menjawab pertanyaan yang diajukan secara tertulis atau lisan dari peneliti.

2. Data fisik

Data yang berupa objek atau benda fisik, antara lain di dalam bentuk bangunan. Data fisik merupakan benda berwujud yang menjadi bukti keberadaan atau kejadian masalah yang di kumpulkan melalui metode observasi.

3. Data dokumenter

Data dokumenter yaitu data dalam bentuk arsip atau laporan yang berisi peristiwa atau kejadian yang terlibat dalam penelitian ini.

3.3.2 Sumber data

1. Data primer

Data primer yaitu sumber data yang menyediakan data langsung ke pengumpul data dan data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari hasil penelitian di lapangan (pelabuhan kaliangget) dan di kantor PT. SIM (Sakti Inti Makmur).

2. Data sekunder Data skunder yaitu sumber data yang diperoleh dari buku, artikel, jurnal dan lain-lain.

3.4 Informan

Informan yaitu seseorang yang memberikan informasi terkait situasi pada lokasi penelitian. Ada dua jenis Informan yang digunakan pada proses penelitian yaitu, informan kunci dan informan pendukung. Pada penelitian kualitatif teknik yang digunakan untuk menentukan informan dan responden yaitu menggunakan *purposive sampling* yang merupakan teknik pengumpulan data dengan pertimbangan tertentu. Misalkan, orang itu dianggap lebih tau terkait apa yang kami harapkan sehingga akan mengizinkan pada peneliti untuk lebih mudah mengeksplorasi objek yang diteliti. Beberapa informan yang dijadikan sampel yaitu :

3.4.1 Informan Kunci

Informan kunci merupakan pihak lembaga yang benar-benar memahami terkait permasalahan yang terjadi di lembaga serta permasalahan yang sesuai dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti.

Informan kunci: Mohammad Nurulla (kepala perwakilan cabang utama Expres Bahari PT. SIM)

3.4.2 Informan utama

Informan utama merupakan mereka yang terlibat langsung dalam interaksi social

Marketing penjualan tiket : Ach. Suroto

Tiketing : Retno permana

3.4.3 Informan pendukung

Informan pendukung merupakan orang yang dianggap mengetahui dan memahami terkait permasalahan yang sedang diteliti oleh peneliti yakni Masyarakat penumpang kapal Ekspres Bahari.

Informan pendukung: Masyarakat penumpang kapal ekspres bahari

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yaitu langkah terpenting pada penelitian, karena utama tujuan penelitian yaitu mendapatkan data.

Terdapat beberapa macam teknik pengumpulan data yaitu:

3.5.1 Observasi

Observasi adalah penelitian yang dilakukan dengan pengamatan dimana peneliti meneliti secara langsung kegiatan sehari-hari pada orang yang diamati atau digunakan untuk sumber data. Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan observasi di beberapa tempat, yaitu di pelabuhan Kalianget yang dimana menjadi tempat beroperasinya kapal Ekspres Bahari dengan pengamatan secara langsung sehingga peneliti bias mengetahui kendala atau gejala yang terjadi di tempat.

3.5.2 Wawancara

Wawancara merupakan dua orang yang bertukar informasi dan ide melalui pertanyaan dan jawaban. Dalam hal ini peneliti akan secara

langsung untuk melakukan wawancara dengan berbagai pertanyaan yang berkaitan dengan judul. Wawancara tidak hanya dilakukan dengan satu orang, tetapi terdapat beberapa informan nantinya, sehingga peneliti akan mendapatkan data dari berbagai sumber hasil wawancara.

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan-catatan yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi yang dapat diperoleh dari dokumen-dokumen yang sudah ada. Dokumen biasa berbentuk tulisan, gambar atau karya seni lainnya dan juga melalui foto-foto agar lebih dapat dipercaya.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Analisis data

Analisis data dilakukan dengan 3 langkah yaitu:

a. Reduksi Data

Reduksi data yaitu meringkas, memilih hal-hal utama, berfokus pada hal yang penting, mencari tema dan model. Sehingga dengan reduksi data akan memberikan gambar yang lebih jelas dan akan lebih mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data tambahan untuk selanjutnya.

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan serangkaian informasi yang tersusun yang memberikan penelitian yang menyeluruh. Penyajian data biasa

dilakukan dalam bentuk deskripsi atau laporan yang sesuai dengan hasil penelitiannya.

c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan dan verifikasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan serta didukung dari yang benar atau tepat dari data yang sudah dikumpulkan, maka kesimpulan yang dikemukakan yaitu kesimpulan yang terpercaya

3.6.2 Analisis Swot

Berdasarkan analisis skala likert yang dilakukan terhadap lingkungan internal dan eksternal dikombinasikan dengan analisis SWOT dapat diterapkan strategi yang dapat diterapkan demi meningkatkan penjualan tiket yaitu strategi peningkatan promosi dan memperkuat pangsa pasar, strategi peningkatan saluran distribusi, strategi penyesuaian harga dan strategi peningkatan pelayanan.

Adapun beberapa strategi serta program alternatif pemasaran yang dapat dirumuskan dalam memasarkan strategi penjualan tiket PT. Sakti Inti Makmur (SIM) dengan melakukan pendekatan SWOT adalah sebagai berikut

- a) Strategi *Strengths Opportunities (SO)* adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan atas peluang yang telah diidentifikasi. Strategi yang dapat diterapkan dalam memasarkan tiket PT. Sakti Inti Makmur (SIM), adalah Strategi peningkatan promosi dan memperluas pangsa pasar.

- b) Strategi *Weakness Opportunities (WO)* adalah strategi yang meminimalkan kelemahan dengan berusaha memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat dilakukan dalam memasarkan tiket PT. Sakti Inti Makmur (SIM) adalah strategi penyesuaian harga dan strategi peningkatan penjualan tiket kepada masyarakat.
- c) Strategi *Strengths Threats (ST)* adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menangkal atau mengurangi ancaman. Strategi yang dapat diterapkan dalam memasarkan tiket PT. Sakti Inti Makmur (SIM) adalah strategi peningkatan saluran distribusi.
- d) Strategi *Weakness Threats (WT)* adalah strategi bertahan dengan meminimalisir kelemahan dengan menghindari ancaman. Strategi yang dapat diterapkan dalam memasarkan PT. Sakti Inti Makmur (SIM) adalah strategi peningkatan kualitas pelayanan dalam penjualan tiket kapal.

3.6.2 Matriks SWOT

Untuk memutuskan alternatif strategi penjualan tiket kapal ekspres bahari digunakan Matrik SWOT. Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas kemungkinan empat alternative strategi, yaitu strategi peluang (*S-O strategies*), strategi kelemahan peluang (*W-O strategies*), strategi kekuatan ancaman (*S-T strategies*), dan strategi kelemahan ancaman (*W-T strategies*)

Tabel 3.1
Matriks SWOT

IFE	Kekuatan (S)	Kelemahan (w)
EFE		
Opportunities (O)	<p>Strategi SO:</p> <p>Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaat dan peluang (O) yang ada</p>	<p>Strategi WO:</p> <p>Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada</p>
Threats (T)	<p>Strategi ST:</p> <p>Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk menghindari ancaman (T)</p>	<p>Strategi SO:</p> <p>Mengembangkan suatu strategi dalam mengurangi kelemahan (W) dan menghindari ancaman</p>

Sumber diolah oleh peneliti, 2023

3.6.3 Faktor Internal dan Eksternal

a. Evaluasi faktor Internal

1. Kekuatan (*Strength*), yaitu kekuatan yang dimiliki dalam strategi penjualan tiket. Dengan mengetahui kekuatan, penjualan tiket Cabang Expres Bahari PT.SIM dapat dikembangkan menjadi lebih

tangguh hingga mampu bertahan dalam pasar dan mampu bersaing untuk perkembangan selanjutnya.

2. Kelemahan (*Weakness*), yaitu segala faktor yang tidak menguntungkan atau merugikan bagi strategi penjualan tiket Cabang Ekspres Bahari PT.SIM

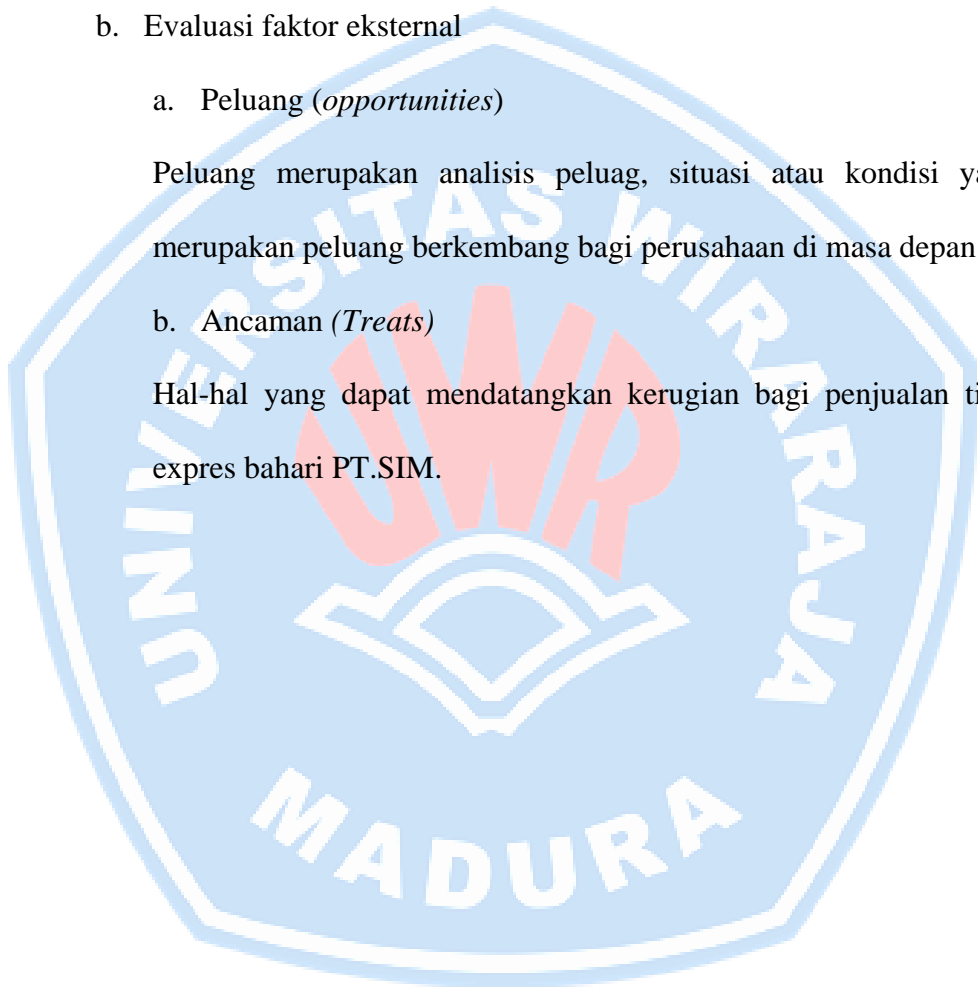
b. Evaluasi faktor eksternal

a. Peluang (*opportunities*)

Peluang merupakan analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang berkembang bagi perusahaan di masa depan.

b. Ancaman (*Treats*)

Hal-hal yang dapat mendatangkan kerugian bagi penjualan tiket ekspres bahari PT.SIM.



Tabel 3.2

Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Faktor Internal	Tiket.com menjadikan transaksi pembelian tiket dan booking menjadi lebih praktis.
	Memiliki program diskon yang menarik Secara keseluruhan Tiket.com aman untuk digunakan
	Menyediakan layanan pembayaran lebih banyak dari Online Travel Agent (OTA) lain Langkah-langkah pembelian tiket terlalu panjang dan banyaknya form atau data yang harus diisi terlebih dahulu.
Faktor Eksternal	Memiliki dan terus dapat menjaga hubungan kerjasama yang baik dengan para Agent Dengan adanya kemajuan teknologi, tiket.com mampu memperluas jaringan konsumen

Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

3.7 Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan untuk pengecekan data yang didapat selama penelitian. Pengecekan ini dilakukan bertujuan untuk mengklafikasi apakah hasil observasi diperoleh dari data wawancara, dokumentasi sesuai data yang dibutuhkan peneliti dan pengecekan data itu dilakukan cara triangulasi.

3.7.1 kredibilitas

Uji kredibilitas atau Uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak diragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan

a. Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kredibilitas atau kepercayaan data. Dengan kembali melakukan kelapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru.

b. Meningkatkan kecepatan dalam penelitian

Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara mengotrol atau mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan dibuat dan disajikan sudah benar atau belum.

c. Triangulasi

Terdapat triagulasi sumber triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu

1. Triangulasi sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh penulis sehingga menghasilkan suatu kesimpulan kemudian dibuatkan kesepakatan

2. Triangulasi Teknik

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan pengecekan data biasanya melalui Observasi, Wawancara, Dokumentasi. Jika teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka penulis melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

3. Triangulasi waktu

Data yang dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, waktu atau situasi yang berbeda

