

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di unit pengelolaan limbah milik CV. Sri Jaya Makmur yang berlokasi di Kelurahan Pulo Jaya, Kecamatan Lemah Abang, Kabupaten Karawang. Kegiatan penelitian berlangsung selama program magang selama tiga bulan, terhitung sejak 3 Januari hingga 29 Maret 2024. Selama periode magang tersebut, penulis melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas pengelolaan limbah dan mengidentifikasi berbagai permasalahan yang muncul di lapangan, yang selanjutnya dijadikan dasar dalam penyusunan penelitian ini.

3.2 Jenis Penelitian

Studi ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan dengan pendekatan *kualitatif deskriptif*. Fokus utama dari penelitian jenis ini adalah pada pemahaman menyeluruh terhadap kondisi nyata yang sedang berlangsung, termasuk hubungan antara subjek penelitian dan konteks lingkungan. Dalam desain *deskriptif*, peneliti berusaha menjelaskan fenomena yang diteliti melalui pertanyaan-pertanyaan yang menyangkut aspek bentuk, proses, sebaran, maupun tingkat permasalahan (Purhantara, 2010, dalam Irrobby, 2023)

Menurut Bogdan dan Taylor dalam Moleong (2004), pendekatan kualitatif merupakan metode penelitian yang bertujuan memperoleh data berupa deskripsi dalam bentuk ucapan maupun tulisan dari subjek, serta perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini berfokus pada pemahaman menyeluruh terhadap individu dan latar tempatnya. Oleh karena itu, dalam penelitian kualitatif, subjek tidak dipisahkan menjadi variabel atau hipotesis tertentu, melainkan dipahami sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari konteks secara keseluruhan (Bado, 2022).

3.3 Sumber Data Penelitian

Menurut Lesmono (2024), sumber data dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi data primer dan data sekunder. Kedua jenis data tersebut digunakan secara komplementer untuk memperoleh gambaran yang utuh mengenai permasalahan yang diteliti, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer merujuk pada informasi yang diperoleh secara langsung dari sumber utamanya oleh peneliti atau lembaga yang bersangkutan. Pengumpulan data ini biasanya dilakukan melalui metode survei, wawancara, observasi lapangan, maupun eksperimen. Data yang dikumpulkan dapat berupa angka, fakta, pendapat, maupun pengalaman yang belum pernah terdokumentasi sebelumnya.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan informasi yang diperoleh dari sumber yang telah tersedia sebelumnya dan dikumpulkan oleh pihak lain untuk keperluan yang berbeda dari tujuan penelitian saat ini. Jenis data ini dapat diperoleh melalui berbagai referensi seperti laporan penelitian, publikasi ilmiah, jurnal akademik, basis data, serta dokumen atau sumber informasi lainnya yang telah dipublikasikan.

Data primer yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini diperoleh dari sumber di lapangan. Data diperoleh dari melalui wawancara yang selanjutnya digunakan sebagai data utama dalam penelitian Analisis Manajemen Strategi Bisnis Pengelolaan Limbah CV. Sri Jaya Makmur Dengan Metode SOAR.

Data sekunder pada penelitian diperoleh peneliti melalui studi kepustakaan yang berupa buku, jurnal, literatur, internet, e-book, serta data lainnya yang relevan dengan penelitian ini.

3.4 Pengumpulan Data dan Analisis Data

1. Pengumpulan data

Data diperoleh langsung dari Studi lapangan di CV Sri Jaya Makmur, kemudian melakukan wawancara secara mendalam Terkait permasalahan-permasalahan yang ada di CV. Sri Jaya Makmur.

2. Analisis data

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan untuk menemukan makna yang terkandung dalam hubungan antara variabel-variabel penelitian. Prinsip dasar dari teknik ini adalah menyusun dan mengelola data yang diperoleh dari

lapangan agar menjadi informasi yang sistematis, tertata, terstruktur, serta memiliki nilai interpretatif yang jelas.

Menurut Miles, Huberman & Saldana (dalam Vania, 2019), terdapat tiga teknik analisis data kualitatif yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Proses ini berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsung. Teknik analisis data kualitatif sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah bagian integral dari proses analisis data kualitatif yang bertujuan menyusun dan menyaring data agar sesuai dengan tujuan penelitian. Tujuan utamanya adalah menyusun informasi secara sistematis dengan menyingkirkan data yang tidak relevan dan menekankan pada bagian yang mendukung fokus penelitian.

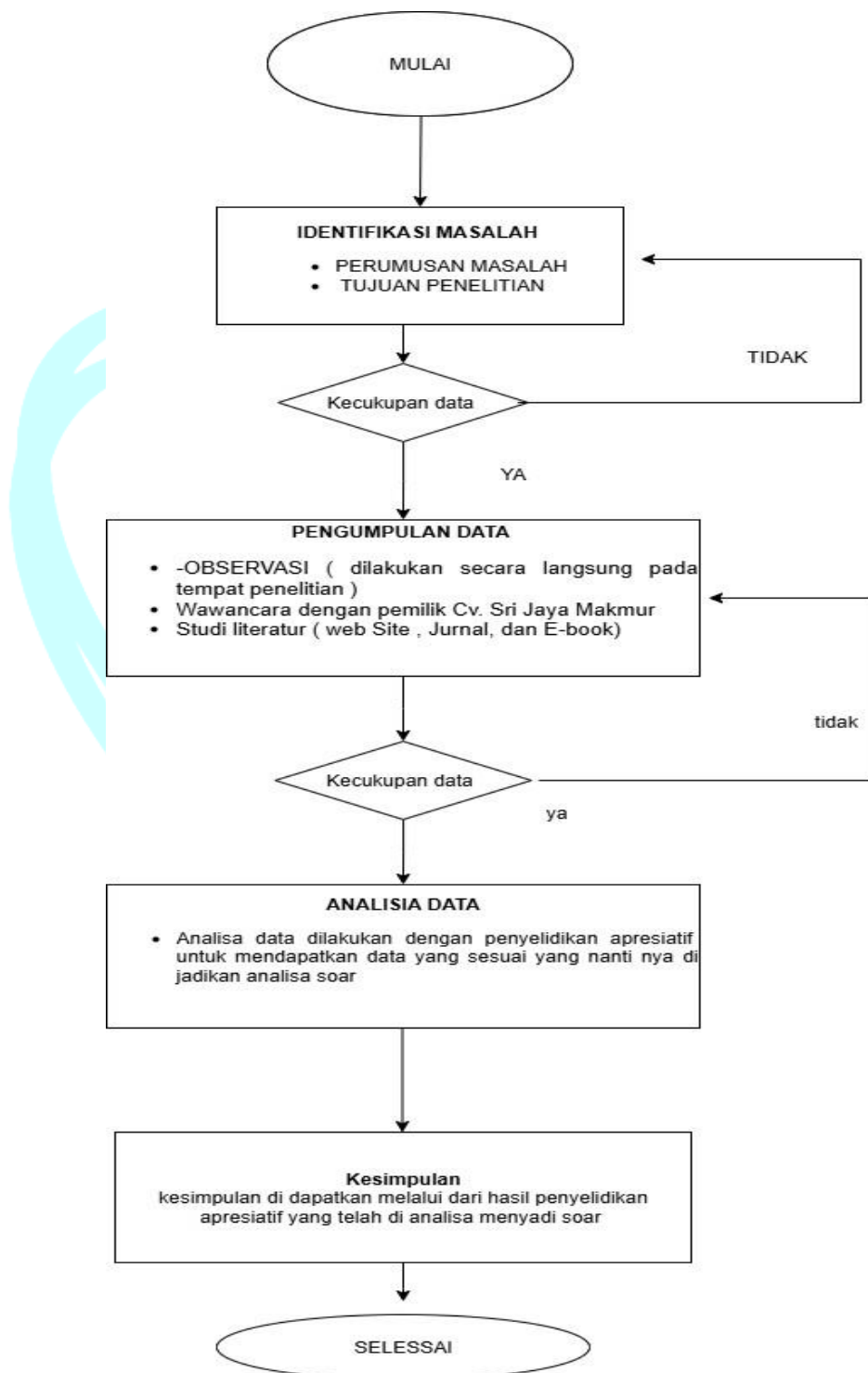
2. Penyajian Data

Penyajian data dalam penelitian kualitatif merupakan proses penyusunan informasi secara sistematis agar memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi pola dan menarik kesimpulan. Informasi tersebut dapat disampaikan melalui berbagai bentuk visual maupun *naratif*, seperti deskripsi teks, matriks, bagan, grafik, maupun jaringan hubungan antarvariabel.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam analisis data kualitatif merupakan tahap akhir yang menghasilkan *interpretasi* terhadap data yang telah dianalisis. Kesimpulan ini berfungsi sebagai dasar untuk merumuskan tindakan atau rekomendasi dalam konteks penelitian. Dalam tahap ini, peneliti melakukan interpretasi terhadap pola-pola yang terbentuk dari hasil temuan, baik yang muncul dalam bentuk narasi maupun dalam keterkaitan antarvariabel yang diteliti.

3.5 Prosedur Penelitian



Gambar 3. 1 *Flow Chart Penelitian*

Sumber: (Penulis 2024)

3.5.1 Identifikasi Masalah

Melalui observasi lapangan, peneliti mengkaji secara *komprehensif* kondisi yang ada di CV. Sri Jaya Makmur guna menemukan permasalahan yang perlu ditangani. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini secara khusus berkaitan dengan strategi bisnis yang diterapkan dalam pengelolaan limbah perusahaan.

3.5.2 Pengumpulan Data

Pada pengumpulan data ini peneliti memperoleh data dengan cara observasi secara langsung, wawancara, dan studi literatur untuk mencari data-data yang dibutuhkan penelitian. Observasi dilakukan secara langsung ke CV. Sri Jaya Makmur untuk mengidentifikasi bagaimana manajemen strategi bisnis berdasarkan faktor internal dan eksternal perusahaan. Studi pustaka dilakukan dengan menelusuri beragam referensi ilmiah, seperti buku, jurnal akademik, dan hasil penelitian terdahulu, guna memperkuat validitas temuan dan membangun landasan teori yang relevan dalam penelitian ini.

3.5.3 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis Penyelidikan Apresiatif (*Appreciative Inquiry*). Analisis SOAR dilakukan dengan cara mengidentifikasi empat elemen utama, yaitu *strengths* (kekuatan), *opportunities* (peluang), *aspirations* (aspirasi), dan *results* (hasil), yang selanjutnya dirangkum dan disusun ke dalam format matriks SOAR.

Untuk mendukung interpretasi data kualitatif yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan pemilik CV. Sri Jaya Makmur, peneliti menggunakan pendekatan skoring sebagai metode bantu untuk mengukur kekuatan dan relevansi informasi yang disampaikan. Skoring ini juga bertujuan untuk memberikan bobot objektif terhadap masing-masing temuan yang diklasifikasikan ke dalam empat dimensi utama dalam analisis SOAR, yaitu Strengths, Opportunities, Aspirations, dan Results.

Skala penilaian yang digunakan adalah sebagai berikut:

1 Skor 5 (Sangat kuat dan signifikan):

Pernyataan yang disampaikan oleh narasumber menunjukkan kejelasan yang tinggi, disampaikan secara terukur, serta merepresentasikan secara nyata dimensi kekuatan internal, peluang eksternal, aspirasi, maupun hasil yang ingin dicapai. Temuan ini memiliki signifikansi yang kuat terhadap perumusan strategi bisnis karena secara langsung dapat dijadikan sebagai landasan dalam pengambilan keputusan yang strategis dan berorientasi pada pengembangan usaha.

2 Skor 4 (Kuat dan relevan):

Informasi yang disampaikan oleh narasumber memiliki tingkat relevansi yang tinggi terhadap fokus penelitian. Walaupun belum sepenuhnya disertai dengan data pendukung yang konkret atau disampaikan secara optimal, informasi tersebut tetap dapat diidentifikasi sebagai unsur yang signifikan dalam membentuk arah strategi perusahaan. Keberadaan temuan ini mencerminkan kontribusi yang bernilai dalam merumuskan kebijakan strategis yang selaras dengan tujuan pengembangan usaha.

3 Skor 3 (Cukup, perlu penguatan):

Menandakan bahwa informasi yang diperoleh memiliki nilai atau potensi, namun masih bersifat umum, tidak eksplisit, atau memerlukan penguatan lebih lanjut, baik melalui data tambahan maupun klarifikasi mendalam. Temuan dengan skor ini biasanya menunjukkan bahwa perusahaan menyadari isu tersebut, namun belum memiliki pendekatan atau solusi yang sistematis.

4 Skor 2 atau 1 (Lemah atau tidak cukup kuat):

Penilaian ini diberikan terhadap informasi yang tidak menunjukkan tingkat kejelasan yang memadai, tidak didukung oleh penjabaran yang konkret, atau bahkan tidak muncul dalam hasil wawancara. Dalam kerangka analisis, pernyataan semacam ini dipandang memiliki relevansi yang rendah terhadap dimensi yang sedang dikaji, serta tidak memberikan kontribusi signifikan

dalam mendukung perumusan strategi perusahaan. Oleh karena itu, keberadaannya dinilai kurang mampu memberikan dampak berarti dalam pengembangan arah kebijakan strategis.

Penggunaan skoring ini membantu peneliti dalam menyusun tabel korelasi hasil wawancara dengan dimensi SOAR secara lebih sistematis dan memudahkan pembaca dalam menilai tingkat kontribusi masing-masing temuan terhadap pengembangan strategi bisnis CV. Sri Jaya Makmur.

3.5.4 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh CV. Sri Jaya Makmur dalam bidang pengelolaan limbah industri dengan menggunakan pendekatan SOAR (Strengths, Opportunities, Aspirations, Results). Berdasarkan hasil wawancara mendalam, observasi langsung, serta dokumentasi yang diperoleh selama proses penelitian, diperoleh gambaran komprehensif mengenai kondisi internal dan eksternal perusahaan yang menjadi dasar dalam perumusan strategi bisnis yang dijalankan.

1. kekuatan internal yang mendukung keberlangsungan usaha, antara lain tersedianya dua gudang operasional yang berfungsi sebagai pusat pengumpulan dan penyimpanan limbah, penerapan sistem selektif dalam memilih jenis limbah yang memiliki nilai pasar tinggi, serta kepemilikan izin resmi dari Dinas Lingkungan Hidup yang memperkuat legalitas dan kredibilitas perusahaan. Selain itu, perusahaan menerapkan sistem transaksi yang transparan dengan memberikan keleluasaan kepada konsumen untuk menggunakan timbangan mereka sendiri, yang secara langsung membangun kepercayaan dalam hubungan bisnis. Ketersediaan ruang penyimpanan yang memadai juga memberikan kemudahan logistik bagi produsen bahan baku limbah dalam mempercepat proses penyaluran.
2. Dari sisi peluang, lingkungan eksternal menunjukkan kondisi yang kondusif bagi pengembangan usaha. Peningkatan kebutuhan pengelolaan limbah padat di Indonesia, khususnya yang berasal dari sektor industri, membuka ruang ekspansi yang luas. Pertumbuhan industri di wilayah sekitar lokasi usaha juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan volume dan variasi

limbah yang dapat dikelola. Selain itu, kemudahan dalam memperoleh limbah yang bernilai ekonomi serta adanya hubungan kemitraan dengan pihak-pihak lokal, seperti karang taruna dan pemerintah desa, menjadi potensi eksternal yang dapat dimanfaatkan secara strategis oleh perusahaan.

3. Dalam aspek aspirasi, pemilik CV. Sri Jaya Makmur menunjukkan orientasi yang jelas terhadap pengembangan usaha, di antaranya dengan merencanakan volume produksi yang lebih terukur dan sistematis, serta meningkatkan penjualan melalui penerapan strategi yang tepat sasaran. Harapan ini juga tercermin dalam upaya pembangunan fasilitas tambahan, seperti gudang baru, yang meskipun masih terbatas oleh kendala permodalan, menunjukkan adanya arah perkembangan jangka panjang yang direncanakan secara sadar.
4. Dari sisi hasil yang ingin dicapai, perusahaan berupaya membentuk persepsi publik sebagai pihak yang kompeten dan bertanggung jawab dalam mengelola limbah secara profesional. Di samping itu, terdapat upaya strategis untuk memperluas jangkauan pasar dengan menarik konsumen baru serta meningkatkan daya saing di tengah kompetisi yang semakin ketat dalam industri pengelolaan limbah. Target tersebut diposisikan sebagai hasil kumulatif dari upaya optimalisasi kekuatan internal, pemanfaatan peluang eksternal, serta implementasi terhadap visi dan aspirasi yang telah dirancang sebelumnya.

3.6 Metode SOAR

Menurut Abhirama (2022), adapun diagram SOAR dan matriks SOAR yang dibutuhkan dalam analisisnya, sebagai berikut:

Table 3. 1 Diagram SOAR

	Internal	Eksternal
Present	Strenghts (S)	Opportunity (O)
Future	Aspirations (A)	Results (R)

Sumber: (Abhirama 2022)

1. *Present*

Present merupakan kondisi masa kini yang terdiri dari *strengths* dan *opportunities*. Dimana *strengths* adalah faktor kekuatan internal yang dimiliki perusahaan, dan *opportunities* merupakan peluang eksternal yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya.

2. *Future*

Komponen *Future* dalam analisis SOAR merujuk pada kondisi yang diharapkan tercapai di masa mendatang, yang terdiri atas *aspirations* dan *results*. *Aspirations* merepresentasikan harapan dan keinginan bersama dari pihak *internal* perusahaan yang berperan dalam proses pengambilan keputusan, sedangkan *results* merupakan wujud nyata dari tujuan yang dirancang untuk dicapai berdasarkan aspirasi tersebut.

3.6.1 Matriks SOAR

Table 3. 2 Matriks SOAR

	Internal	<i>Strenghts</i> (S)	<i>Opportunities</i> (O)
Eksternal			
<i>Aspirations</i> (A)		S – A	O – A
<i>Results</i> (R)		S – R	O – R

Sumber: (Abhirama 2022)

1. Strategi S-A

Strategi S-A merupakan strategi yang menggunakan *strenghts* yang dimiliki perusahaan untuk mencapai *aspiration* yang ingin dicapai oleh perusahaan.

2. Strategi O-A

Strategi O-A merupakan strategi yang berorientasi pada *aspirations* yang ingin dicapai perusahaan dalam memanfaatkan *opportunities* yang dimiliki oleh perusahaan.

3. Strategi S-R

Strategi S-R merupakan strategi yang berdasarkan *strenghts* yang dimiliki

perusahaan untuk mencapai *results* yang terukur.

4. Strategi O-R

Strategi O-R merupakan strategi yang berorientasi pada *opportunities* yang bisadimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencapai *results* yang terukur.

3.6.2 Penyelidikan Apresiatif (*Appreciative Inquiry*)

Appreciative Inquiry adalah proses perubahan transformasional yang berfokus pada peningkatan proses organisasi yang ada dan menantang sistem kepercayaan yang sudah mapan melalui berbagi ide dan pengetahuan baru; pada intinya, untuk mengubah bagaimana orang berpikir dan bukan apa yang orang lakukan. *Appreciative Inquiry* didasarkan pada konstruktivisme, yakni suatu cara pandang yang menekankan pemaknaan positif terhadap realitas. Pendekatan ini mendorong individu untuk melihat peluang dalam setiap situasi, alih-alih berfokus pada kekurangan (SOAR Analysis Guide and Template, 2020)

S	Strengths: What can we build on? • What are we most proud of as an organization? • What makes us unique? • What is our proudest achievement in the last year or two? • How do we use our strengths to get results? • How do our strengths fit with the realities of the marketplace? • What do we do or provide that is world class for our customers, our industry, and other potential stakeholders?	Aspirations: What do we care deeply about? • When we explore our values and aspirations, "what are we deeply passionate about?" • Reflecting on our Strengths and Opportunities conversations, who are we, who should we become, and where should we go in the future? • What is our most compelling aspiration? • What strategic initiatives (projects, programs and processes) would support our aspirations?
O	Opportunities: What are our stakeholders asking for? • How do we make sense of opportunities provided by the external forces and trends? • What are the top three opportunities on which we should focus our efforts? • How can we best meet the needs of our stakeholders? • Who are possible new customers? • How can we distinctively differentiate ourselves from existing or potential competitors? • What are possible new markets, products, services or processes? • How can we reframe challenges to be seen as exciting opportunities? • What new skills do we need to move forward?	Results: How do we know we are succeeding? • Considering our Strengths, Opportunities, and Aspirations, what meaningful measures would indicate that we are on track to achieving our goals? • What are 3 to 5 indicators that would create a scorecard that addresses a triple bottom line of profit, people, and planet? • What resources are needed to implement vital projects? • What are the best rewards to support those who achieve our goals?
A		
R		

Gambar 3. 2 Matriks Soar

Sumber: (Guide and Template, 2020)

1. Kekuatan: Apa yang bisa kita bangun?
 - 1) Apa yang paling kita banggakan sebagai sebuah organisasi?
 - 2) Apa yang membuat kami unik?

- 3) Apa pencapaian yang paling membanggakan dalam satu atau dua tahun terakhir?
- 4) Bagaimana kita menggunakan kekuatan kita untuk mendapatkan hasil?
- 5) Bagaimana kekuatan kami sesuai dengan realitas pasar?
- 6) Apa yang kami lakukan atau sediakan yang berkelas dunia bagi pelanggan, industri, dan pemangku kepentingan potensial lainnya?
2. Peluang: Apa yang diminta oleh para pemangku kepentingan kita?
 - 1) Bagaimana kita memahami peluang yang diberikan oleh kekuatan & tren eksternal?
 - 2) Apa saja tiga peluang teratas yang harus kita fokuskan?
 - 3) Bagaimana cara terbaik untuk memenuhi kebutuhan para pemangku kepentingan kami?
 - 4) Siapa saja yang mungkin menjadi pelanggan baru?
 - 5) Bagaimana kita dapat membedakan diri kita dari pesaing yang ada atau calon pesaing?
 - 6) Apa saja pasar, produk, layanan, atau proses baru yang mungkin ada?
 - 7) Bagaimana kita dapat membingkai ulang tantangan untuk dilihat sebagai peluang yang menarik?
 - 8) Keterampilan baru apa yang kita perlukan untuk melangkah maju?
3. Membuat korelasi kekuatan dengan peluang

Korelasikan kekuatan dan peluang organisasi Anda untuk mengidentifikasi apa yang paling baik dilakukan oleh organisasi dan bagaimana organisasi dapat memanfaatkan atau menerapkan kekuatan tersebut dengan peluang.
4. Aspirasi: Apa yang sangat kita pedulikan?
 - 1) Ketika kita mengeksplorasi nilai-nilai dan aspirasi kita, "apa yang sangat kita sukai?"
 - 2) Merefleksikan percakapan Kekuatan dan Peluang kita, siapakah kita, harus menjadi apa kita dan ke mana kita harus pergi di masa depan?
 - 3) Apa aspirasi kami yang paling menarik?
 - 4) Inisiatif strategis (proyek, program, dan proses) apa yang akan mendukung aspirasi kita?
5. Hasil: Bagaimana kita tahu bahwa kita berhasil?

- 1) Dengan mempertimbangkan Kekuatan, Peluang, dan Aspirasi kami, ukuran-ukuran penting apa yang menunjukkan bahwa kami berada di jalur yang tepat untuk mencapai tujuan kami?
 - 2) Apa saja 3-5 indikator yang dapat menciptakan kartu skor yang dapat memenuhi *triple bottom line*, yaitu *profit, people, dan planet*?
 - 3) Sumber daya apa yang dibutuhkan untuk mengimplementasikan proyek-proyek penting?
 - 4) Apa penghargaan terbaik untuk mendukung mereka yang mencapai tujuan kita?
6. Strategi: Membuat Strategi Potensial
- Rancang strategi yang mengarahkan tindakan menuju pencapaian tujuan organisasi dengan menyelaraskan aspirasi terhadap hasil yang jelas, guna membentuk pernyataan strategi yang tepat sasaran.



Gambar 3. 3 Perencanaan Strategi Soar

Sumber: (Guide and Template, 2020)

3.6.3 Kesimpulan dapat di ambil dari metode SOAR

1. Fokus pada kekuatan *internal*:
SOAR menyoroti kekuatan *internal* sebagai dasar strategi. Ketika dimaksimalkan, kekuatan ini dapat memperkuat daya saing perusahaan dan membuka ruang pengembangan potensi yang lebih luas.
2. Identifikasi peluang *eksternal*:

Analisis SOAR tidak hanya menyoroti kekuatan *internal*, tetapi juga mengeksplorasi peluang dari lingkungan *eksternal* yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam perumusan strategi. Dengan mengenali peluang seperti perubahan tren pasar, kemajuan teknologi, maupun dukungan regulasi, perusahaan mampu menyusun langkah strategis untuk meningkatkan daya saingnya.

3. Merumuskan aspirasi atau tujuan jangka panjang:

Analisis SOAR membantu perusahaan untuk merumuskan aspirasi atau tujuan jangka panjang yang ingin dicapai. Aspirasi ini harus realistis dan dapat diukur agar dapat menjadi landasan dalam merancang strategi yang efektif.

4. Pengembangan strategi berdasarkan kekuatan dan peluang:

Dengan mengintegrasikan pemahaman atas kekuatan internal dan peluang eksternal, perusahaan mampu mengembangkan strategi yang relevan dan efektif. Strategi yang disusun secara tepat akan mendorong pencapaian hasil yang diharapkan serta mendukung keberhasilan operasional perusahaan.

5. Pendekatan positif dan inovatif: Analisis SOAR memberikan pendekatan yang positif dan inovatif dalam menghadapi tantangan dan peluang. Dengan fokus pada kekuatan dan aspirasi, perusahaan dapat meningkatkan motivasi dan semangat dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Kesimpulan ini menegaskan bahwa pendekatan SOAR mampu memberikan kontribusi signifikan dalam mengidentifikasi kekuatan organisasi, mengembangkan strategi yang terarah, dan memperkuat peluang keberhasilan bisnis secara menyeluruh (Natalia, 2023)