

BAB III

METODE PENELITIAN

Pada bab ini secara berturut-turut diuraikan tentang : pendekatan penelitian, keterlibatan peneliti, Jenis dan Sumber data, prosedur pengumpulan data, pengolahan data dan teknik analisis serta keabsahan temuan.

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif karena penelitian ini berhubungan dengan peranan faktor stres positif dalam meningkatkan kinerja sales marketing karyawan PT. Infopromo Citisetia. Menurut Fatihuddin (2015:25) “Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang lebih banyak menggunakan data subyektif, mencakup penelaahan dan pengungkapan berdasarkan persepsi untuk memperoleh pemahaman terhadap fenomena sosial dan kemanusiaan” dan penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang menurut Fatihuddin (2012:23) yaitu “Penelitian yang hanya memaparkan atau menggambarkan saja suatu karakteristik tertentu dari suatu fenomena”.

Sedangkan pengertian penelitian kualitatif yang dikutip dalam buku Sugiyono (2015:9) menjelaskan bahwa :

Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai *instrument* kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Sehingga dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang dapat memberikan penggambaran yang luas tentang informasi

yang telah dikumpulkan dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti sesuai dengan fakta yang ada di lapangan. Teknik pengumpulan data dengan pendekatan kualitatif menggunakan teknik triangulasi, dimana data yang sudah terkumpul dan disimpulkan sementara harus dilakukan pengecekan agar mendapatkan data yang benar-benar sesuai seperti yang terjadi di lapangan.

B. Keterlibatan Peneliti

Sifat penelitian kualitatif adalah keterlibatan penelitian ini terjun langsung ke lapangan untuk mengetahui bagaimana keadaan yang sebenarnya, sehingga permasalahan yang akan diteliti benar terjadi. Dalam penelitian kualitatif, pengumpul data yang paling utama adalah peneliti itu sendiri. Seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono (2015:222) peneliti kualitatif sebagai *human instrument* yaitu “Berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya”.

Menurut Nasution yang dikutip dalam buku Sugiyono (2015:223) menyatakan bahwa :

Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai *instrument* penelitian utama. Alasannya ialah bahwa segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti. Masalah, fokus penelitian, prosedur penelitian, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan, itu semuanya tidak dapat ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatu masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian itu. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya.

Berdasarkan dua pernyataan di atas dapat disimpulkan sementara bahwa untuk melakukan penelitian kualitatif deskriptif yaitu peneliti terjun langsung ke lapangan untuk menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data yang akan diwawancarai, melakukan pengumpulan data, menilai dan menafsirkan data serta menarik kesimpulan berdasarkan hasil temuan.

C. Jenis dan Sumber data

Menurut Fatihuddin (2015:98), klasifikasi data menurut sumbernya dalam penelitian yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri secara langsung dari obyek penelitian dengan cara pengamatan dan wawancara langsung.
2. Data sekunder adalah data yang dikumpulkan peneliti secara tidak langsung atau menggunakan sumber dari perusahaan. Misalnya dengan sejumlah dokumen perusahaan.

Data lapangan dapat dikumpulkan dengan menggunakan teknik wawancara mendalam dengan teknik *snowball* (bola salju) yaitu ketika mengadakan wawancara dengan seorang informan, peneliti menanyakan siapa lagi yang dapat dimintai penjelasan atau keterangan terkait dengan fokus penelitian. Selain itu, peneliti melakukan melalui observasi untuk mengetahui fakta sesungguhnya yang ada di lapangan.

D. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi.

1. Wawancara Mendalam.

Menurut Fatihuddin (2012:103) “Teknik wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab, baik secara langsung maupun tidak langsung bertatap muka (*face to face*) dengan sumber data (responden)”. Sedangkan menurut Esterberg yang dikutip dalam buku Sugiyono (2015:231) “Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”. Menurut Susan Stainback dalam buku Sugiyono (2015:232) “Dengan wawancara maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi”.

Dalam penelitian ini informan yang pertama kali diwawancarai adalah Associate Sales Manager yang bertugas pemegang kendali dan sistem, yang kedua adalah supervisor yang bertugas sebagai pengatur para sales karyawan dan yang ketiga adalah senior sales marketing karyawan yang bekerja di PT. Infopromo Citicetia. Dalam melakukan wawancara sikap pewawancara harus pasif positif, artinya pewawancara tidak boleh bersikap superior, tidak boleh mendemonstrasikan ilmunya, pewawancara harus bersikap adanya. Dalam tahap perencanaan satu penelitian, peneliti bersikap aktif negatif artinya peneliti mengadakan dialog, berdiskusi, mencari fakta atau bersikap skeptis (selalu mempertanyakan sesuatu) untuk mendapatkan data. Beberapa pedoman dalam melakukan wawancara

antara lain : tahap wawancara, prinsip wawancara, dan pantangan dalam wawancara.

Tabel 3.1 Wawancara

Rumusan Masalah	Informan
a. Bagaimana faktor stres positif pada sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	- Associate Sales Manager - Supervisor Marketing - Sales Marketing
b. Bagaimana kinerja karyawan pada sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	- Associate Sales Manager - Supervisor Marketing - Sales Marketing
c. Bagaimana peranan faktor stres positif dalam meningkatkan kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Siticetia ?	- Associate Sales Manager - Supervisor marketing - Sales Marketing

2. Observasi.

Observasi digunakan dalam penelitian kualitatif karena suatu objek hanya dapat diungkap datanya apabila peneliti menyaksikan secara langsung yang terjadi di lapangan. Menurut Nasution dalam buku Sugiono (2015:226) “Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi”. Sedangkan menurut Spradley dalam yang dikutip dalam buku Sugiyono (2015:227) mengklasifikasikan observasi partisipasi menjadi empat yaitu : partisipasi pasif, partisipasi moderat, partisipasi aktif, dan partisipasi lengkap. Untuk melengkapi data peneliti yang dilakukan melalui wawancara mendalam kepada informan-informan karyawan PT. Infopromo Citisetia, peneliti

menggunakan teknik observasi partisipasi pasif, dimana peneliti akan datang langsung ke lokasi untuk melakukan pengamatan, mencatat, dan mengambil gambar. Dari observasi dan wawancara ini peneliti akan dapat mengumpulkan data dan menganalisis apakah data yang telah dikumpulkan sama atau ada perbedaan.

Tabel 3.2 Observasi

Rumusan Masalah	Obyek yang diobservasi
a. Bagaimana faktor stres positif pada sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	- Tim kerja
b. Bagaimana kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	-
c. Bagaimana peranan faktor stres positif dalam peningkatan kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	-

3. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Dokumen bisa berbentuk majalah, surat-surat, catatan harian, dan dokumen lainnya yang dapat menunjang informasi dalam penelitian. Peneliti tidak hanya mengumpulkan data dengan wawancara dan observasi tetapi peneliti juga akan melakukan analisis data berdasarkan dokumentasi-dokumentasi yang didapatkan dari pihak PT. Infopromo Citisetia. Misalnya, dokumen jumlah hasil target yang didapat setiap bulannya sebagai evaluasi dalam meningkatkan kinerja karyawan.

Tabel 3.3 Dokumen

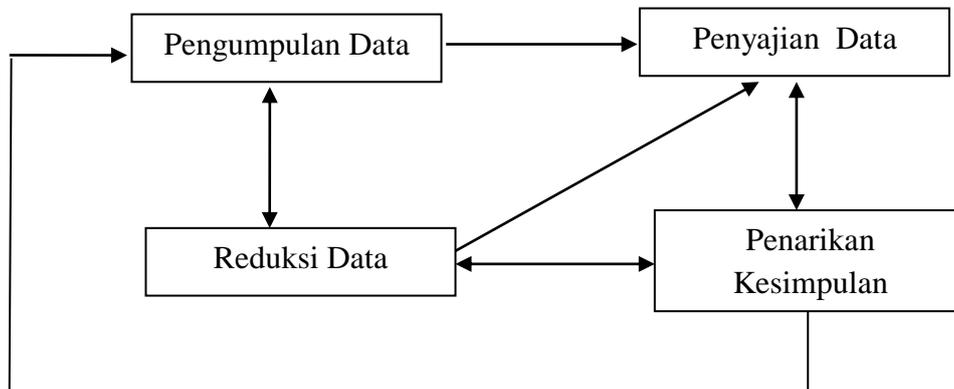
Rumusan Masalah	Dokumen yang diperlukan
a. Bagaimana faktor stres positif pada karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	- Peraturan-peraturan karyawan sales marketing.
b. Bagaimana kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	-
c. Bagaimana peranan faktor stres positif dalam peningkatan kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ?	- Jumlah aplikasi/nasabah yang di <i>Approve</i> setiap bulan pada tahun 2015. - Data insentif karyawan sales marketing.

E. Pengolahan Data dan Teknik Analisis

Penelitian kualitatif, data yang diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (*triangulasi*) dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Menurut Miles dan Huberman yang dikutip dalam buku Sugiyono (2015:246) mengemukakan “Bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*”.

Teknik analisis dalam penelitian ini mengacu pada model *Interactive Model*, dimana pada penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data tentang peningkatan kerja yang dilakukan oleh karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia, yang kemudian akan dilakukan reduksi data dengan yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Setelah data direduksi, maka

selanjutnya adalah mendisplaykan data dengan penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat. Dan langkah berikutnya adalah *conclusion* atau penarikan kesimpulan yang di dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru.



Gambar 3.1. Interactive Model
(sumber:diolah penulis)

Sistem pengkodean diberikan, misalnya W/01/Stres-P/F1P-01 dimana lambang “W” menjelaskan jenis tehnik yang digunakan dalam pengumpulan data dengan tehnik wawancara mendalam. No urut “01” menunjukkan nomer urut identitas informan yang diwawancarai (misalnya urutan 1 adalah informan Associate Sales Manager Ibu Kartika, 02 informan Supervisor Marketing Ibu Ana dan seterusnya). Kemudian “Stres-P” menunjukkan bagian-bagian kecil yang ada dalam sub-bab fokus penelitian. Selanjutnya lambang “F1P” menunjukkan data untuk menjawab permasalahan sub fokus pertama, “F2P” menunjukkan data untuk menjawab permasalahan sub fokus kedua, “F3P” menunjukkan data untuk menjawab permasalahan sub fokus ketiga dan terakhir berupa angka 01, angka ini menunjukkan urutan penggalan catatan lapangan dari informan tertentu Tanda garis miring (/) dan

tanda minus (-) menunjukkan tanda pemisah saja antara satu lambang dengan lambang lainnya.

E. Keabsahan Temuan

Penelitian kualitatif dapat dikatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Agar diperoleh temuan yang valid dan diyakini kredibilitasnya, maka peneliti perlu menguji keabsahan datanya. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi antara lain *Credibility* (derajat kepercayaan) dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, *triangulasi*, pengecekan teman sejawat dan analisis kasus negatif, *Transferability* (keteralihan), *Dependability* (kebergantungan), dan *Confirmability* (kepastian).

Untuk menguji derajat kepercayaan data dalam penelitian ini dilakukan dengan pengecekan kebenaran datanya yaitu :

1. *Triangulasi* sumber adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, misalnya sumber informan Associate Sales Manager, Supervisor, dan karyawan sales marketing.
2. *Triangulasi* teknik adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, misalnya observasi, wawancara mendalam, dan dokumen.