

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek dan Subjek Penelitian

3.1.1 Objek Penelitian

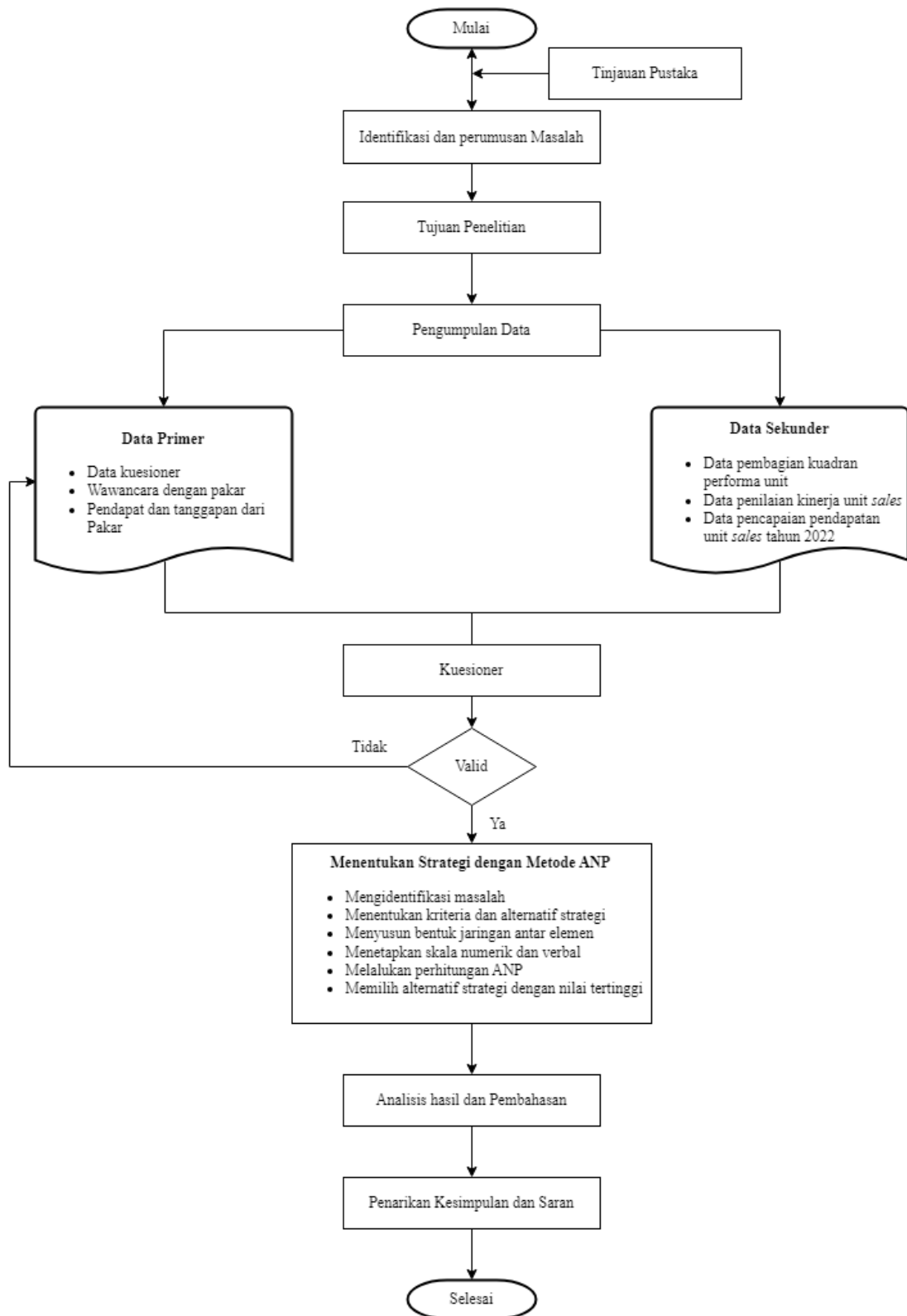
Menurut Supriati (2015) dan Cahyania (2018) objek penelitian adalah bagian dari penelitian yang menjelaskan mengenai variabel yang akan diteliti dari suatu tempat penelitian. Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa objek penelitian adalah sesuatu yang menjadi sasaran penelitian yang akan ditelaah berdasarkan analisis dan data untuk mendapatkan tujuan dan kegunaan tertentu. Adapun objek penelitian yang menjadi sasaran penelitian ini adalah performa karyawan.

3.1.2 Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah seseorang, barang, atau organisme yang memberi informasi dalam pengumpulan data penelitian (Khalifah, 2015). Subjek penelitian lebih umum dikenal sebagai responden, yaitu orang yang memberikan tanggapan atau informasi yang dibutuhkan dalam proses pengumpulan data. Adapun subjek penelitian pada penulisan ini adalah 10 karyawan unit *sales* segmen transportasi pada PT Telkom Indonesia.

3.2 Alur Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa tahapan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Dimulai dengan studi literatur yang kemudian selesai pada tahap penarikan kesimpulan dan saran. Alur penelitian secara lebih lengkap terdapat pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 Diagram Alur Penelitian

Pada diagram alur penelitian tersebut, diketahui tahap pertama adalah melakukan riset terhadap penelitian-penelitian terdahulu untuk mencari celah dari permasalahan yang akan diangkat. Kemudian mengidentifikasi dan merumuskan masalah sebagai pondasi penelitian yang dilakukan.

Tahap selanjutnya merupakan pengumpulan data primer dan data. Pengumpulan data primer dilakukan dengan menyebarkan kuesioner pada karyawan unit *sales* dan wawancara dengan manajer unit *sales*, sebagai pakar. Sedangkan data sekunder adalah data historis yang dimiliki perusahaan dapat berupa gambar, dokumen, dan lain sebagainya. Data-data tersebut digunakan sebagai bahan pengolahan data. Jika hasil kuesioner sudah dinyatakan valid dan data yang diperlukan sudah cukup, maka selanjutnya adalah pengolahan data dengan metode *Analytic Network Process* (ANP).

Perhitungan ANP dimulai dengan mengidentifikasi masalah kemudian mendesain kerangka jaringan dan keterkaitan antar elemen, berdasarkan data primer dan sekunder. Jika hasil kuesioner dan rancangan jaringan dinyatakan valid oleh pakar, maka data primer digunakan sebagai acuan dalam menentukan skala dan *pairwise comparison* juga melanjutkan ke tahap berikutnya. Yaitu menentukan *eigenvector* untuk menentukan pembobotan, kemudian dilakukan uji konsistensi rasio. Selanjutnya adalah menghitung *supermatriks* agar dapat diketahui bobot dari seluruh elemen yang berkaitan. Setelah seluruh tahapan dilakukan, maka akan diperoleh hasil dari perhitungan ANP.

Hasil perhitungan yang didapat kemudian dianalisis untuk menentukan strategi peningkatan performa. Tahap terakhir adalah pengambilan kesimpulan dari penelitian dan memberikan saran, baik untuk perusahaan maupun penelitian selanjutnya.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang diperoleh dalam teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang didapatkan langsung dari PT Telkom Indonesia dengan menggunakan beberapa teknik, yaitu kuesioner dan wawancara.

a. Teknik Kuesioner

Kegiatan tanya jawab secara tidak langsung yang dilakukan peneliti kepada objek penelitian, yaitu karyawan unit *sales*. Kuesioner berisikan daftar pertanyaan yang terstruktur, dilengkapi dengan alternatif jawaban yang tersedia (Suyanto & Sutinah, 2005; Nugroho, 2018). Pertanyaan-pertanyaan yang akan diberikan adalah hasil studi literatur dan diskusi pakar mengenai kriteria dan alternatif yang ditetapkan untuk meningkatkan performa. Peneliti memberikan sembilan alternatif jawaban pada setiap pertanyaan. Jawaban pada kuesioner ditentukan berdasarkan kaidah-kaidah ANP, yakni dengan menentukan bobot kepentingan dari perbandingan dua elemen. Bobot ditentukan pada rentang 1-9. semakin tinggi bobot yang diberikan, maka tingkat kepentingan elemen juga semakin tinggi. Pertanyaan pada kuesioner bagian kriteria adalah “Diantara perbandingan dua kriteria ini, kriteria manakah yang Anda nilai lebih penting?”. Pilihan jawaban pada kuesioner terdapat pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Kuesioner Kriteria

K1	Skala									Skala									K2
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Kemampuan & Keterampilan																		Motivasi	
K1	Skala									Skala									K3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Kemampuan & Keterampilan																		Kenyamanan dalam Bekerja	

K1	Skala									Skala									K4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Kemampuan & Keterampilan																		Leadership	
K2	Skala									Skala									K3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Motivasi																		Kenyamanan dalam Bekerja	
K2	Skala									Skala									K4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Motivasi																		Leadership	
K3	Skala									Skala									K4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Kenyamanan dalam Bekerja																		Leadership	

Selain kuesioner kriteria, terdapat daftar pilihan jawaban untuk menegaskan bobot pada alternatif. Pertanyaan mengenai pembobotan alternatif terdapat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2 Kuesioner Alternatif

Kuesioner Alternatif A																				
A1	Skala										Skala									A2
	9	8	7	6	5	4	3	2	1		2	3	4	5	6	7	8	9		
Pengetahuan & Pelatihan																			Mengadakan kompetisi antar yang berkaitan dengan perusahaan	
Kuesioner Alternatif B																				
B1	Skala										Skala									B2
	9	8	7	6	5	4	3	2	1		2	3	4	5	6	7	8	9		
Memberikan kesempatan karyawan dalam menggunakan <i>skill</i> -nya																			Memantau & mengevaluasi kinerja	
B1	Skala										Skala									B3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1		2	3	4	5	6	7	8	9		
Memberikan kesempatan karyawan dalam menggunakan <i>skill</i> -nya																			Motivasi secara finansial	
B1	Skala										Skala									B4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1		2	3	4	5	6	7	8	9		
Memberikan kesempatan karyawan dalam menggunakan <i>skill</i> -nya																			Memberikan apresiasi/penghargaan	

B1	Skala										Skala									B5
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Memberikan kesempatan karyawan dalam menggunakan <i>skill</i> -nya																		Internalisasi tujuan antara karyawan dan organisasi		
B2	Skala										Skala									B3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Memantau & mengevaluasi kinerja																		Motivasi secara finansial		
B2	Skala										Skala									B4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Memantau & mengevaluasi kinerja																		Memberikan apresiasi/penghargaan		
B2	Skala										Skala									B5
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Memantau & mengevaluasi kinerja																		Internalisasi tujuan antara karyawan dan organisasi		
B3	Skala										Skala									B4
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Motivasi secara finansial																		Memberikan apresiasi/penghargaan		
B3	Skala										Skala									B5
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Motivasi secara finansial																		Internalisasi tujuan antara karyawan dan organisasi		

B4	Skala										Skala									B5
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Memberikan apresiasi/penghargaan																			Internalisasi tujuan antara karyawan dan organisasi	
C1	Skala										Skala									C2
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Membangun budaya organisasi yang suportif																			Adanya <i>employee retention</i>	
Kuesioner Alternatif C																				
C1	Skala										Skala									C3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Membangun budaya organisasi yang suportif																			Peduli terhadap kesehatan mental karyawan	
C2	Skala										Skala									C3
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Adanya <i>employee retention</i>																			Peduli terhadap kesehatan mental karyawan	
Kuesioner Alternatif D																				
D1	Skala										Skala									D2
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Menerapkan <i>Transformational Leadership</i>																			Menerapkan Kepemimpinan Karismatik	

b. Teknik Wawancara

Sebuah kegiatan tanya jawab dengan manajer unit *sales* segmen transportasi terkait prioritas kriteria dalam penilaian performa karyawan. Serta mendiskusikan alternatif yang mampu diterapkan di dalam unit *sales*.

2. Data Sekunder

Data sekunder didapatkan melalui data historis perusahaan yang dapat berupa dokumen, foto, dan catatan yang sudah dipublikasikan maupun tidak dipublikasikan secara umum. Data sekunder yang diperoleh diantaranya yaitu:

- a. Data pembagian kuadran performa karyawan unit *sales*
- b. Data penilaian kinerja karyawan pada tahun 2022
- c. Data pencapaian *revenue* unit *sales* pada tahun 2022

3.4 Teknik Analisis Data

Tahap analisis data dilakukan setelah perhitungan *analytic network process* (ANP). Tahapan perhitungan ANP adalah sebagai berikut:

1. Dekomposisi Masalah, merupakan tahap mengurai permasalahan pada unit *sales* menjadi kerangka hirarki/jaringan *cluster*, kriteria, dan alternatif.
2. Setelah mengidentifikasi masalah, selanjutnya adalah menentukan skala nilai fundamental yang ditetapkan oleh peneliti, hasil kuesioner dan pertimbangan dari pakar. Penentuan skala ditujukan untuk mewakili intensitas penilaian. Skala ini diturunkan melalui teori respons stimulus dan divalidasi untuk efektivitas, dimulai dari angka 1 hingga 9.
3. Menghitung *geometric mean* untuk mengakumulasi hasil kuesioner masing-masing responden menjadi nilai ANP. Persamaan (4) merupakan rumus yang digunakan dalam *geometric mean*.

$$GM = \sqrt[n]{(X_1)(X_2)(X_3) \dots (X_n)} \quad (4)$$

Dimana GM adalah *Geometric Mean*. X adalah nilai variabel. Sedangkan n adalah jumlah variabel.

4. Melakukan perbandingan pasangan (*pairwise comparison*) dari seluruh kombinasi elemen dalam *cluster*, dilihat dari *cluster* induknya untuk mendapatkan prioritas. Tahap ini memerlukan survei kepada responden mengenai keterkaitan antar elemen.
5. Menentukan *Eigenvector*, *eigenvector* adalah tahap penentuan bobot prioritas dari matriks dari matriks telah yang dibuat.
6. Menghitung Konsistensi Rasio, menghitung konsistensi rasio dimulai dengan perhitungan *Consistency Index* (CI) suatu matriks untuk menentukan apakah penilaian yang dilakukan sudah konsisten atau sebaliknya. Dimana λ_{max} adalah eigenvalue terbesar dari matriks *pairwise comparison* $n \times n$. Kemudian n adalah jumlah *item* yang dibandingkan. Selanjutnya adalah menghitung *Consistency Ratio* (CR) dengan membandingkan CI dan *Random Index* (RI). Nilai RI merupakan nilai *random index* yang dikeluarkan oleh *Oarkridge Laboratory*. Nilai RI tergantung dari banyaknya jumlah kriteria yang digunakan. Suatu matriks *comparison* dikatakan konsisten jika nilai CR tidak lebih dari 0.1 atau 10%. Konsistensi rasio dikategorikan semakin baik jika semakin mendekati nol, karena menunjukkan kekonsistenan matriks *comparison*. Jika data sudah dinyatakan konsisten, maka dapat dilanjutkan ke tahap ke-6.
7. Membuat *Supermatriks*

Pembuatan *supermatriks* dilakukan dengan cara dari perbandingan berpasangan antar *cluster*, kriteria, dan alternatif. Tahapan *supermatriks* adalah sebagai berikut:

- a. *Unweighted Supermatrix*

Pada tahap ini matriks ini dibuat berdasarkan perbandingan berpasangan antar *cluster*, kriteria, dan alternatif dengan cara memasukan vektor prioritas kolom ke dalam matriks yang sesuai dengan selnya. Setiap kolom dalam matriks ini berisi *eigenvector* yang berjumlah satu pada setiap *cluster*-nya.

b. *Weighted supermatrix*

Matrix ini diperoleh dengan cara mengalikan semua elemen *unweighted supermatrix* dengan nilai yang terdapat dalam matriks *cluster* yang sesuai dan setiap kolom berjumlah satu.

c. *Limiting Supermatrix*

Untuk memperoleh limit pada supermatrix adalah dengan menaikkan bobot *weighted supermatrix*. Menaikan bobot *weighted supermatrix* sendiri adalah dengan cara mengalikan supermatriks tersebut dengan dirinya sendiri sampai beberapa kali. Ketikan bobot pada setiap kolom memiliki nilai yang sama, maka limit supermatriks sudah didapat.

8. Setelah mendapatkan nilai keseluruhan elemen pada limit matriks, langkah selanjutnya adalah melakukan perhitungan terhadap nilai elemen-elemen tersebut sesuai dengan model ANP yang dibuat. Peneliti akan menguraikan hasil perhitungan *analytical network process*. Kemudian membandingkan bobot pada masing-masing elemen. Strategi peningkatan performa dengan ranking tertinggi dinyatakan sebagai strategi terbaik dan dapat diterapkan oleh unit *sales* alternatif dengan prioritas global tertinggi merupakan pilihan alternatif terbaik.

