

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan kualitatif yang menekankan pada analisis deskriptif, yang berfokus pada pengumpulan data berupa wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan, dan dokumen resmi lainnya, bukan hanya data berbentuk angka. Metodologi ini sesuai dengan pemahaman bahwa penelitian kualitatif lebih tepat untuk memahami fenomena sosial dari perspektif partisipan, atau untuk mengeksplorasi kondisi atau situasi dari objek penelitian.

Pada perancangan Buku *Company Profile* PT. Parama Bara Intercontinental, dipilih metode penelitian kualitatif agar data yang diperoleh data yang akurat dan memberikan kontribusi yang signifikan.

#### **3.2 Sumber Data dan Jenis Data**

##### **3.2.1 Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan atau tempat penelitian melalui wawancara dan observasi terhadap subjek penelitian. Penelitian melakukan wawancara ataupun pengamatan langsung ke bagian pihak PT. Parama Bara Intercontinental mengenai informasi data yang ada pada PT. Parama Bara Intercontinental.

##### **3.2.2 Data Sekunder**

Data sekunder merupakan informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari narasumber, melainkan diambil dari sumber lain oleh peneliti. Biasanya berupa representasi grafis seperti diagram, grafik, atau tabel, yang mencakup informasi penting seperti sensus

penduduk, dan bisa diperoleh melalui berbagai sumber seperti buku, situs web, atau dokumen pemerintah.[8]

Data sekunder yang digunakan oleh peneliti yaitu:

1. Informasi PT. Parama Bara Intercontinental
2. Profil PT. Parama Bara Intercontinental

### **3.3 Informan Penelitian**

Informan penelitian merujuk kepada individu yang memiliki kapasitas untuk memberikan informasi terkait situasi dan kondisi tertentu, sehingga data yang dihasilkan dapat dianggap akurat dan dapat dipercaya. Informasi yang diperoleh dari partisipan mencakup pernyataan, keterangan, dan data-data yang relevan untuk membantu peneliti memahami permasalahan penelitian. Peneliti menentukan partisipan berdasarkan kemampuan mereka untuk memberikan informasi yang sesuai dengan fokus penelitian, khususnya terkait dengan PT. Parama Bara Intercontinental.

Informan dalam penelitian ini merupakan pihak Parama Bara Intercontinental. Oleh sebab itu, informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Amirul Syahrul, Direktur Marketing PT. Parama Bara Intercontinental

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Observasi**

Observasi merupakan kegiatan pengamatan pada sebuah objek secara langsung dan detail untuk mendapatkan informasi yang benar terkait objek tersebut. Pengujian yang diteliti dan diamati bertujuan untuk mengumpulkan data atau penilaian.

#### **3.4.2 Wawancara**

Wawancara adalah interaksi tanya jawab antara dua pihak, yakni pewawancara dan narasumber, dengan tujuan memperoleh

data, keterangan, atau pendapat mengenai suatu hal. Sutrisno Hadi (1989:192). menjelaskan bahwa wawancara adalah suatu percakapan yang dilakukan dengan tujuan tertentu. Dalam metode ini, peneliti dan responden berinteraksi langsung (tatap muka) untuk mendapatkan informasi lisan dan mengumpulkan data sejarah tujuan yang dapat memberikan klarifikasi terhadap permasalahan penelitian.

### **3.4.3 Dokumentasi**

Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dokumen-dokumen resmi dan data visual dari PT. Parama Bara Intercontinental maupun dari pencarian di internet. Dokumen yang berhasil diperoleh oleh peneliti antara lain sebagai berikut.

1. Data PT. Parama Bara Intercontinental.
2. Sejarah PT. Parama Bara Intercontinental.

### **3.5 Target Audiens**

#### a. Geografis

Bertempat tinggal di luar wilayah atau pabean Indonesia.

#### b. Demografis

- Jenis Kelamin : Laki- laki dan Perempuan
- Usia : 30-65 Tahun
- Kelas Sosial : Dewan direksi atau manajer perusahaan
- Pendidikan : D3-S3

#### c. Psikografis

Dewan direksi atau manajer perusahaan yang sedang mencari kebutuhan energi batu bara.

#### d. *Behaviour*

Mencari perusahaan terpercaya untuk pengadaan barang atau jasa yang berkaitan energi batu bara.

### **3.6 Identifikasi Data**

#### **1. Profil PT. Parama Bara Intercontinental**

Nama : PT. Parama Bara Intercontinental  
Deskripsi : PT. Parama Bara Intercontinental merupakan Perusahaan eksportir batu bara dan jasa penambangan atau kontraktor batu bara.  
Tanggal terbentuk : 1 Desember 2016  
Alamat : Tamansari Parama Office, Jl. K.H. Wahid Hasyim No.84-86 7th Floor Suite 7b, Kb. Sirih, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340  
Akun Media Sosial : -

#### **2. PT. Parama Bara Intercontinental**

PT. Parama Bara Intercontinental (PBI), sebuah Perusahaan Perdagangan Komoditas Internasional, didirikan pada tahun 2016. Dengan pengalaman bertahun-tahun dalam bisnis perdagangan komoditas, PBI mampu mengelola ekspor batu bara dan kokas dari berbagai sumber ke berbagai tujuan di luar Asia, seperti Australia, China, Afrika Selatan, Rusia, dan masih banyak lagi.

Dengan pengetahuan luas tentang produk komoditas seperti Batu Bara, Nikel, dan Antrasit, serta stok yang luas, PBI mampu menawarkan banyak pilihan spesifikasi komoditas untuk memenuhi berbagai aplikasi dan anggaran.

PT. Parama Bara Intercontinental selalu menjamin menyediakan produk berkualitas serta layanan pelanggan dengan standar internasional dengan penekanan khusus pada perlindungan lingkungan. PBI dikenal karena reputasi pelayanan cepat dan efisien serta kebijakan etika profesional. PBI telah membentuk aliansi batubara dengan tambang yang kredibel di seluruh dunia untuk memilih dan mengimpor

batu bara berkualitas tinggi sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Selain itu, PBI juga menyediakan platform eksklusif bagi mitra perdagangan untuk berinvestasi dalam bisnis energi dan mineral Indonesia.

### 3. Data Visual PT. Parama Bara Intercontinental



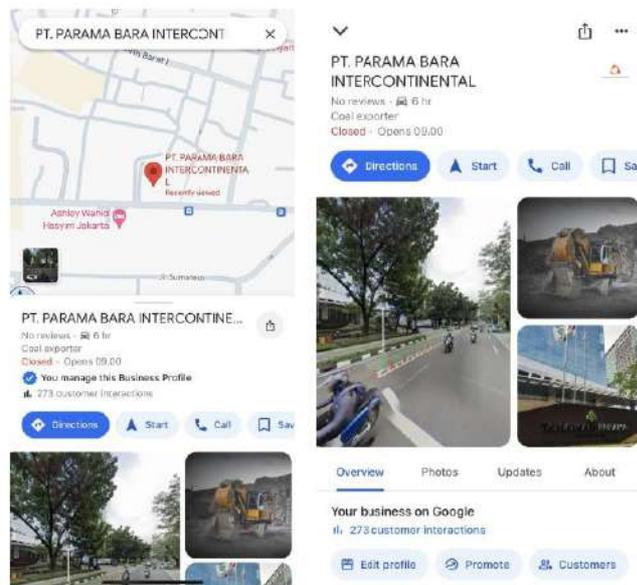
*Gambar 3.1* Ruang Meeting PT. Parama Bara Intercontinental



Gambar 3.2 Ruang Lobby dan gedung PT. Parama Bara Intercontinental

#### 4. Media Yang Ada

##### a. Google Maps



Gambar 3.3 Google Maps PT. Parama Bara Intercontinental

### **3.7 Studi Komparasi**

Tujuan dari melakukan studi komparasi adalah untuk mengidentifikasi jenis media yang digunakan dalam perbandingan serta menyelidiki media apa saja yang telah digunakan sebelumnya.

#### **3.7.1 PT. Bumi ResourceS Tbk**

##### **3.7.1.1 Data Perusahaan**

Nama Perusahaan : PT. Bumi ResourceS Tbk

Alamat : Bakrie Tower Lt. 12, Komplek Rasuna Epicentrum, Jl. H. R. Rasuna Said, Karet Kuningan, Setiabudi, DKI Jakarta 12940

Telepon : (021) 5794 2080

##### **3.7.1.2 PT. Bumi ResourceS Tbk**

Bumi Resources, atau PT. Bumi ResourceS Tbk, adalah salah satu perusahaan pertambangan terkemuka di Indonesia yang berperan sebagai induk bagi beberapa anak perusahaan. Pada tahun 2012, dalam daftar Forbes Global 2000, Bumi Resources menempati peringkat ke-1898. Perusahaan ini terkenal sebagai produsen batu bara termal terbesar di Indonesia, dengan mayoritas sahamnya dimiliki oleh Bakrie Group dan Salim Group. Kekurangan dari *Company Profile* dari perusahaan PT. Bumi ResourceS Tbk ini yaitu, tidak ada alur bagaimana klien memesan atau membeli batu bara di perusahaan tersebut.

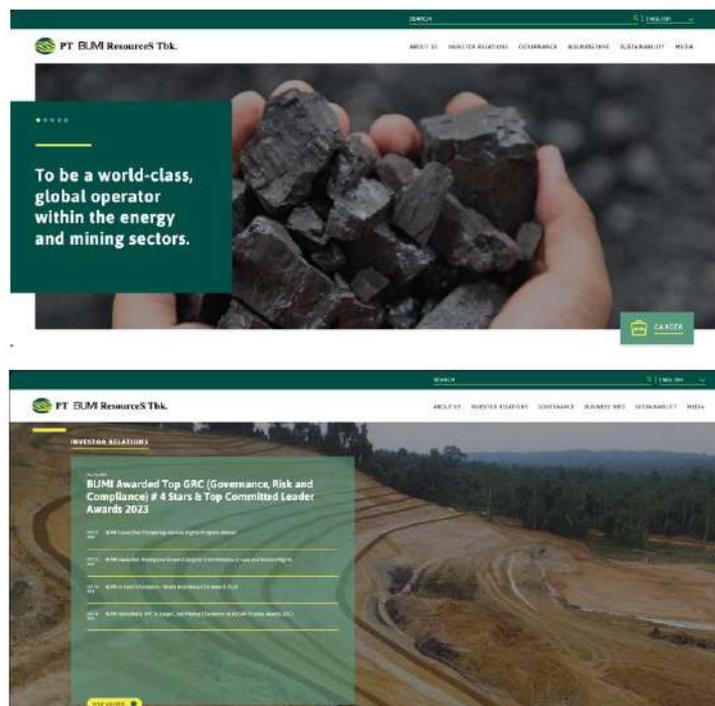
### 3.7.1.3 Media yang ada

#### a. Instagram



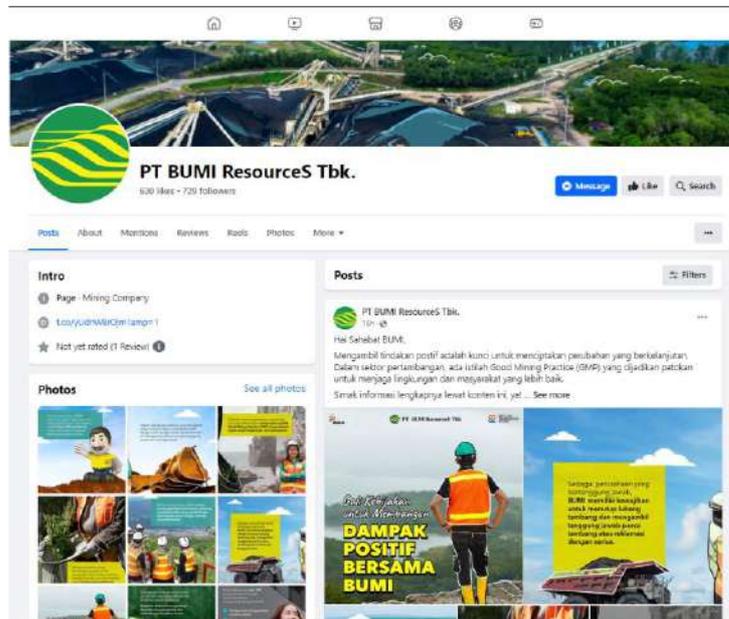
Gambar 3.4 Instagram Bumi ResourceS Tbk

#### b. Website



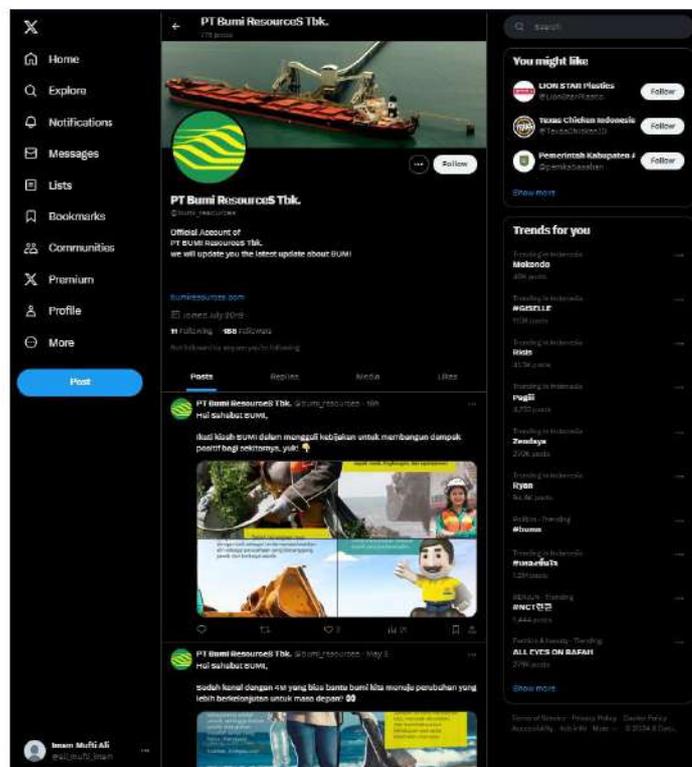
Gambar 3.5 Website Bumi ResourceS Tbk

### c. Facebook



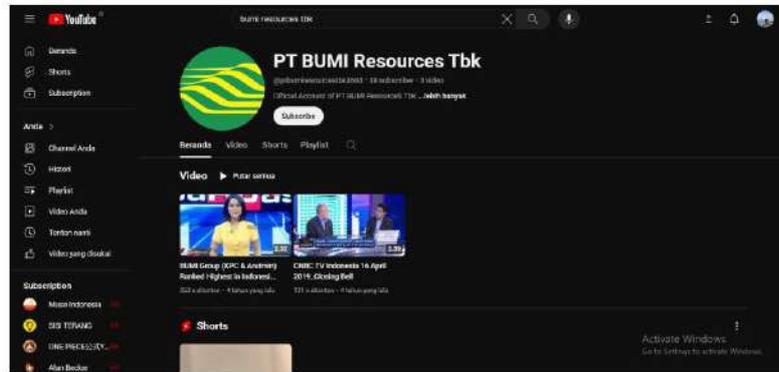
Gambar 3.6 Facebook Bumi ResourceS Tbk

### d. Twitter



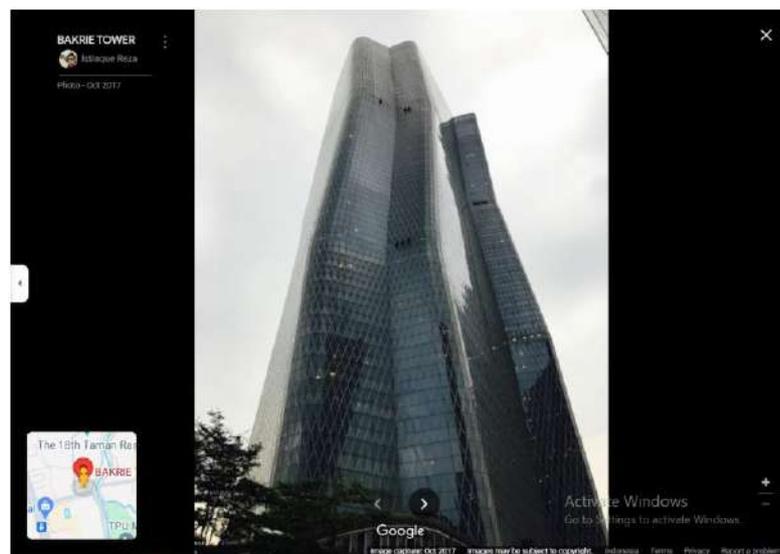
Gambar 3.7 Twitter Bumi ResourceS Tbk

e. Youtube



Gambar 3.8 Youtube Bumi ResourceS Tbk

3.7.1.4 Data Visual



Gambar 3.9 Kantor PT. Bumi ResourceS Tbk

Sumber : [Google Maps : Bakrie Tower – PT. Bumi ResourceS Tbk](#)

## **3.7.2 PT. Bayan Resources Tbk**

### **3.7.2.1 Data Perusahaan**

Nama Perusahaan : PT. Bayan Resources Tbk

Alamat : Office 8 Building, Jl. Senopati No.8B  
29th Floor, Senayan, Kec. Kebayoran  
Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah  
Khusus Ibukota Jakarta 12190

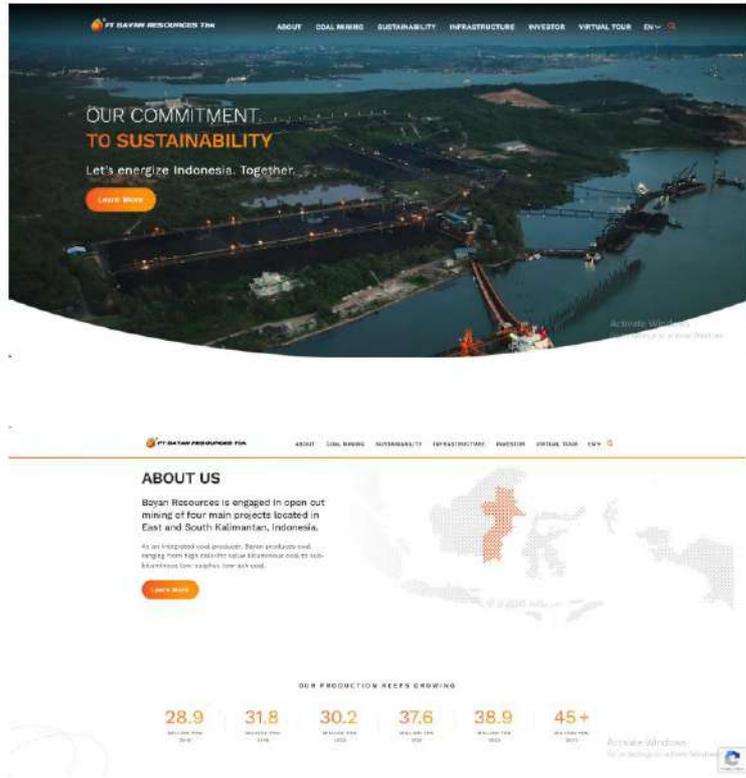
Telepon : (021) 29356888

### **3.7.2.2 PT. Bayan Resources Tbk**

Bayan Group adalah sebuah perusahaan yang terletak di Indonesia. Didirikan oleh Dato' Dr. Low Tuck Kwong, perusahaan ini adalah salah satu perusahaan batu bara terbesar di Indonesia. Bayan Group terkenal karena transformasinya menjadi perusahaan tambang batu bara terintegrasi vertikal. Berfokus pada akuisisi dan pengembangan tambang baru, Bayan Group telah membangun reputasi yang kuat dalam industri pertambangan batu bara. Kekurangan dari *Company Profile* dari Bayan Group adalah tahun pembuatan dari *Company Profile* yang tergolong jauh yaitu pada tahun 2021, sehingga banyak data yang kurang relevan untuk audiens baca.

### 3.7.2.3 Media yang ada

#### a. Website



Gambar 3.10 Website PT. Bayan Resources Tbk

#### b. Data Visual



Gambar 3.11 Jetty PT. Bayan Resources Tbk



*Gambar 3.12* Kantor PT. Bayan Resources Tbk

*Sumber:* <https://www.bayan.com.sg/virtual-tours>

### 3.8 Teknik Analisis Data

#### 3.8.1 Analisis SWOT

Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis SWOT untuk menganalisis PT. Parama Bara Intercontinental dari segala sisi kelebihan, kekurangan dan ancaman dan dibandingkan dengan kompetitornya.

	<b>PT. Parama Bara Intercontinental</b>	<b>PT. Bumi ResourceS Tbk</b>	<b>PT. Bayan Resources Tbk</b>
<b><i>STRENGTHS</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memiliki mitra perusahaan yang banyak.</li> <li>b. Memiliki mediator yang handal.</li> <li>c. Pengalaman dan keahlian dalam industri perdagangan batu bara.</li> <li>d. Operasional barang lebih unggul dibanding pesaing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memiliki kepercayaan tinggi dari masyarakat umum karena merupakan perusahaan terbuka untuk umum.</li> <li>b. Memiliki modal tambahan lebih banyak.</li> <li>c. Memiliki reputasi perusahaan yang baik di mata publik, investor, dan pelanggan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kepercayaan yang besar dari masyarakat.</li> <li>b. Terdaftar di bursa saham memberikan perusahaan lebih banyak akses ke modal tambahan.</li> <li>c. Profil dan reputasi yang baik di mata masyarakat umum, investor, dan pelanggan.</li> </ul>
<b><i>WEAKNESSES</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bergantung pada permintaan dan harga pasar global.</li> <li>b. Risiko lingkungan dan dampak eksploitasi batu bara.</li> <li>c. Ketergantungan pada kebijakan politik domestik dan internasional.</li> <li>d. Bergantung pada infrastruktur yang belum sepenuhnya berkembang di wilayah operasional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Tidak ada privasi perusahaan.</li> <li>b. Tekanan untuk mencapai hasil finansial yang tinggi dalam jangka pendek dapat mengalihkan fokus dari strategi jangka panjang yang lebih menguntungkan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Setelah Initial Public Offering (IPO), perusahaan diwajibkan untuk memberikan informasi lebih detail kepada publik dan investor.</li> <li>b. Proses pendaftaran saham perdana (IPO) memerlukan pengeluaran yang banyak.</li> <li>c. Tekanan untuk mencapai hasil finansial yang tinggi dalam jangka pendek.</li> </ul>

<p><b>OPPORTUNITIES</b></p>	<p>a. Permintaan batu bara di PBI meningkat karena harga batu bara yang lebih rendah dibandingkan kompetitor</p> <p>b. Potensi pengembangan pasar baru dari produk olahan batu bara.</p> <p>c. Inovasi teknologi untuk mengurangi dampak lingkungan dari proses olahan batu bara.</p>	<p>a. Perusahaan dapat mengumpulkan modal tambahan dengan menjual saham kepada investor publik di pasar saham.</p> <p>b. Status perusahaan publik meningkatkan citra perusahaan di pasar finansial dan bisnis di mata investor, pelanggan, dan mitra bisnis potensial.</p>	<p>a. Perusahaan dapat memperoleh modal tambahan dengan menjual saham di pasar saham kepada investor publik, yang dapat digunakan untuk investasi infrastruktur, teknologi, atau ekspansi tambang.</p> <p>b. Status perusahaan publik meningkatkan visibilitas di pasar finansial dan bisnis, memperbaiki profil dan reputasi di mata investor, pelanggan, dan mitra bisnis.</p>
<p><b>THREATS</b></p>	<p>a. Persaingan ketat dengan perusahaan ekspor batu bara lainnya.</p> <p>b. Fluktuasi harga pasar batu bara yang drastis di pasar internasional.</p> <p>c. Penipisan suplai batu bara di Indonesia karena sifatnya yang tidak dapat diperbaharui.</p>	<p>a. Harga batu bara bisa naik dan turun dengan cepat.</p> <p>b. Aturan lingkungan semakin ketat.</p> <p>c. adanya aksi protes atau memboikot perusahaan batu bara yang dianggap merusak lingkungan.</p>	<p>a. Harga batu bara yang fluktuatif dapat menyulitkan perusahaan dalam mencapai keuntungan.</p> <p>b. Regulasi lingkungan yang ketat.</p> <p>c. Kesadaran masyarakat terhadap dampak lingkungan dan sosial pertambangan batu bara dianggap merusak lingkungan.</p>
<p><b>SO</b> (Strengths–Opportunities)</p>	<p>Meningkatnya permintaan batu bara dan kemitraan PBI dalam memenuhi pasokan global menciptakan kekuatan kompetitif global.</p>	<p>Perusahaan bisa mengumpulkan modal tambahan dengan menjual saham di pasar saham, untuk investasi dan ekspansi.</p> <p>Status publik meningkatkan profil dan reputasi, serta kepercayaan masyarakat karena keterbukaannya.</p>	<p>Perusahaan bisa mendapat modal dari penjualan saham di pasar saham untuk pembangunan, teknologi, atau ekspansi tambang. Status publik meningkatkan kepercayaan dan reputasi perusahaan, meningkatkan kerja sama dengan pemangku kepentingan.</p>

<p><b>WO</b> (Weakness– Opportunity)</p>	<p>Kelemahan risiko lingkungan dan dampak eksploitasi batu bara bisa diatasi melalui inovasi teknologi yang mengurangi dampak lingkungan olahan batu bara.</p>	<p>Perusahaan dapat mendapatkan dana tambahan melalui penjualan saham di pasar saham, namun setelah IPO, akan ada tekanan untuk membagikan lebih banyak informasi, mengurangi privasi, dan mencapai kinerja finansial yang lebih baik, sementara proses IPO juga memerlukan biaya besar dan dapat mengalihkan fokus dari rencana jangka panjang.</p>	<p>Perusahaan bisa mendapat tambahan dana dengan menjual saham di pasar saham, tetapi setelah IPO, ada tekanan untuk memberikan lebih banyak informasi, yang bisa mengurangi privasi dan menuntut kinerja finansial lebih baik. Proses IPO juga memerlukan biaya besar dan bisa mengganggu rencana jangka panjang.</p>
<p><b>ST</b> (Strengths– Threats)</p>	<p>Kekuatan perusahaan dalam memiliki mitra dan koneksi kuat dengan pelanggan bisnis di pasar internasional memberikan keuntungan dalam memenuhi permintaan pasar dan memperluas jangkauan distribusi.</p>	<p>Perusahaan memiliki keunggulan dalam kepercayaan publik, akses modal tambahan, dan profil yang baik, namun dihadapkan pada ancaman fluktuasi harga batu bara, regulasi lingkungan yang ketat, dan kesadaran masyarakat terhadap dampak lingkungan dan sosial.</p>	<p>Perusahaan memiliki keunggulan dalam kepercayaan masyarakat, akses modal tambahan, dan reputasi yang baik, tetapi menghadapi risiko fluktuasi harga batu bara, regulasi lingkungan yang ketat, dan kesadaran masyarakat terhadap dampak lingkungan dan sosial.</p>
<p><b>WT</b> (Weaknesses– Threats)</p>	<p>Ketergantungan pada pasar internasional dan fluktuasi harga dapat menjadi ancaman, sementara risiko lingkungan dari eksploitasi batu bara bisa bertambah karena ketatnya regulasi lingkungan di masa mendatang.</p>	<p>Fluktuasi harga batu bara, regulasi lingkungan, dan kesadaran sosial bisa mengganggu perusahaan. Setelah IPO, terdapat tekanan finansial dan biaya besar yang dapat mengalihkan fokus dari rencana jangka panjang.</p>	<p>Perubahan harga batu bara, aturan lingkungan yang ketat, dan kesadaran masyarakat terhadap lingkungan dapat menghambat perusahaan. Setelah IPO, perusahaan perlu membeberkan lebih banyak informasi, menghadapi biaya besar, dan menanggung tekanan untuk kinerja finansial cepat, yang dapat mengalihkan fokus dari rencana jangka panjang.</p>

Tabel 3.1 Analisis SWOT PT. Parama Bara Intercontinental

### 3.9 Kesimpulan Studi Komparasi

Berdasarkan studi komparasi yang telah dilakukan maka:

1. Dari perbandingan antara PT. Parama Bara Intercontinental yang belum IPO (*Initial Public Offering*) dengan PT. Bumi ResourceS Tbk dan PT. Bayan Resources Tbk, terlihat bahwa ketiga belah pihak memiliki kekuatan dan peluang yang signifikan dalam industri batu bara. PT. Parama Bara Intercontinental memiliki keunggulan dalam mitra tambang, koneksi internasional, pengalaman industri, dan operasional yang besar. Di sisi lain, PT. Bumi ResourceS Tbk dan PT. Bayan Resources Tbk memiliki kepercayaan publik yang tinggi, akses modal tambahan, dan profil yang baik di pasar modal. Namun, keduanya juga menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga batu bara, regulasi lingkungan yang ketat, dan kesadaran masyarakat terhadap dampak lingkungan.
2. Dengan media yang digunakan dari masing-masing perusahaan yaitu:
  - a. PT. Parama Bara Intercontinental  
*Google Maps*
  - b. PT. Bumi ResourceS Tbk  
*Instagram, Website, Facebook, Twitter, dan Youtube.*
  - c. PT. Bayan Resources Tbk  
*Website dan Virtual Tour*

PT. Parama Bara Intercontinental terfokus pada Google Maps sehingga memerlukan media promosi yang menyebabkan kurang eksis di media sosial, PT. Bumi ResourceS Tbk memiliki berbagai platform media sosial sehingga cukup baik untuk media promosi perusahaan tersebut, sementara PT. Bayan Resources Tbk cenderung bergantung pada media digital dengan sedikit promosi di platform lainnya, potensial mengurangi jangkauan.

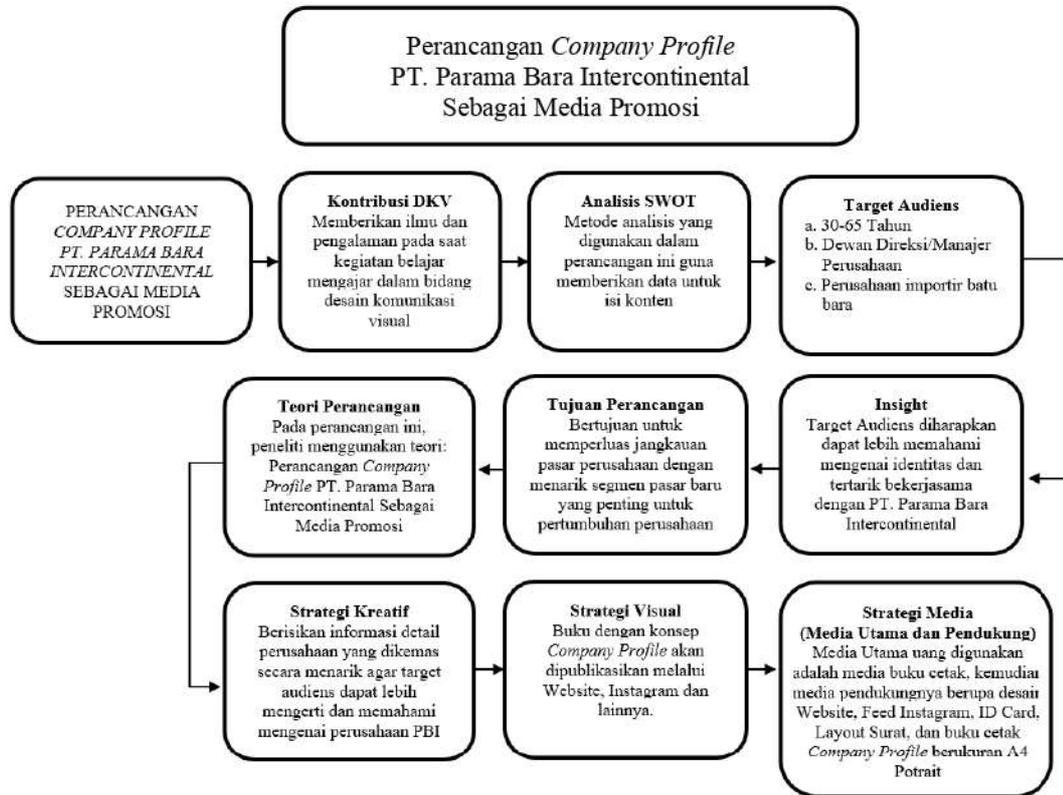
### **3.9.1 *Unique Selling Proposition***

USP atau *unique selling proposition* yang ingin ditunjukkan adalah PT. Parama Bara Intercontinental menonjolkan keunggulannya dalam kemitraan tambang yang kuat, koneksi internasional yang luas, dan pengalaman industri yang mendalam, yang memungkinkannya untuk menjadi salah satu pemain utama dalam memenuhi permintaan global atas batu bara dengan kualitas yang konsisten dan andal. Sementara itu, PT. Bumi ResourceS Tbk menawarkan keunggulan dalam kepercayaan publik, akses modal tambahan, dan reputasi yang solid di pasar modal, sehingga menjadi pilihan investasi yang menarik bagi para investor yang mencari stabilitas dan pertumbuhan jangka panjang.

### **3.9.2 Positioning**

PT. Parama Bara Intercontinental dapat diposisikan sebagai pilihan yang kuat untuk memenuhi kebutuhan global akan batu bara berkualitas tinggi, dengan fokus pada keunggulan operasional dan jaringan koneksi internasional yang luas. Di sisi lain, PT. Bumi ResourceS Tbk dan PT. Bayan Resources Tbk dapat diposisikan sebagai perusahaan yang stabil dan terpercaya di pasar modal, menarik bagi investor yang mencari keuntungan jangka panjang dan stabilitas investasi.

### 3.10 Kerangka Penelitian



Tabel 3.2 Kerangka Penelitian

Sumber : Peneliti

### 3.11 Jadwal Penelitian

Jadwal penelitian untuk kegiatan produksi *Company Profile* PT. Parama Bara Intercontinental dilakukan selama 5 bulan dengan detail kegiatan seperti terlihat dalam table 3.3.

<b>KEGIATAN</b>	<b>BULAN</b>
Perancangan Sketsa <i>Company Profile</i> PBI	Oktober
Persiapan Konsep Produksi	November
Pra Produksi	Januari
Produksi	Februari
Pasca Produksi	Maret

*Tabel 3.3* Jadwal Penelitian