

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Metode**

##### **3.1.1 Jenis Pendekatan**

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dan lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati” [22]. Pendekatan kualitatif berarti pengumpulan data tidak berupa angka-angka, tetapi data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan memo, dan dokumen resmi lainnya.

##### **3.1.2 Objek dan Subjek Penelitian**

###### **3.1.2.1 Objek Penelitian**

Objek penelitian adalah suatu unsur yang dapat berupa orang, organisasi, atau barang yang akan diteliti [23]. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah *Kue Bay Tat Alysa*.

###### **3.1.2.2 Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah individu atau hal atau benda yang dijadikan sebagai tempat perolehan data untuk keperluan variabel penelitian dan permasalahan. [24] . Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah pemilik dari Kue Bay Tat Alysa, yaitu Ibu Ica.

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

##### **3.2.1 Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan secara daring melalui media video call. Narasumber berada di tokonya di Jl.Kolonel Barlian, Ibul, Kota Manna, Kabupaten Bengkulu Selatan.

### **3.2.2 Waktu Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dalam waktu 2 bulan, mulai bulan November 2021 sampai Desember 2021 dan bulan Mei 2022.

## **3.3 Sumber Data dan Jenis Data**

### **3.3.1 Data Primer**

Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama [25]. Data ini diperoleh dari sumber data yang dikumpulkan dengan melakukan wawancara. Data primer meliputi tanggapan responden, yaitu pemilik *kue bay tat alysa* serta kemasannya.

### **3.3.2 Data Sekunder**

Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data atau diperoleh dari orang lain [26]. Misalnya seperti jurnal penelitian, skripsi, buku, dan sumber-sumber lainnya.

## **3.4 Informan Penelitian**

Informan penelitian sama halnya dengan subjek penelitian. Dapat diartikan sebagai orang yang mengetahui secara teknis dan detail tentang permasalahan pada penelitian. Informan adalah subjek penelitian yang memberikan informasi terkait topik masalah penelitian [27]. Informan atau narasumber pada penelitian ini adalah Bapak Sahin. Alasan peneliti memilih beliau untuk dijadikan sebagai informan penelitian karena beliau adalah seorang tokoh masyarakat yang menguasai dan memahami topik-topik yang berkaitan dengan penelitian makanan khas Bengkulu yaitu *kue bay tat* sehingga akan sangat mempengaruhi keabsahan informasi yang dapat beliau berikan. Pemahaman narasumber yang lengkap mengenai topik penelitian akan membuat informasi yang disampaikan lebih padat dan berbobot. Selain itu narasumber juga responsive. Dimana narasumber selalu memberikan tanggapan yang dibutuhkan dalam jangka waktu yang relative cepat.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik yang dilakukan untuk mendapatkan data penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi adalah proses pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek penelitian untuk memperoleh gambaran atau informasi yang lebih jelas [26]. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan terhadap penggunaan kemasan kue bay tat dan efektivitas promosi yang dilakukan toko *kue bay tat alysa*.

#### 2. Wawancara

Metode wawancara merupakan teknik pengumpulan data melalui penyampaian sejumlah pertanyaan yang diberikan kepada orang yang diwawancarai. Wawancara adalah pertemuan antara dua orang yang saling bertukar informasi dan gagasan dengan metode tanya jawab [26]. Wawancara dilakukan dengan bertanya langsung kepada pemilik *kue bay tat alysa* sebagai objek penelitian untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan.

#### 3. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan suatu metode pengumpulan data yang berusaha mencari data dan informasi dalam dokumen, baik tertulis maupun foto, gambar dan dokumen elektronik, yang dapat mendukung proses penulisan [26]. Studi pustaka dilakukan untuk memperoleh teori dan informasi yang terkait dengan materi penelitian dengan cara mempelajari buku referensi, jurnal, skripsi, dan sumber-sumber lainnya.

#### 4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah cara yang dilakukan untuk mendapatkan dokumen-dokumen dengan bukti yang akurat dari pencatatan sumber informasi. Dokumentasi merupakan sebuah catatan peristiwa yang sudah berlalu dimana dokumen tersebut dapat berbentuk gambar dan foto [26]. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah seluruh objek dan subjek penelitian, serta aktifitas atau kegiatan yang penting dan terkait dengan proses pembuatan kue bay tat hingga hasil produksi *kue bay tat alysa*.

### **3.6 Metode Analisis Data**

#### **3.6.1 Analisis SWOT**

Metode analisis data adalah proses pemeriksaan data dengan tujuan untuk menemukan informasi yang berguna dan menemukan suatu kesimpulan serta mendukung pengambilan keputusan dalam suatu penelitian. Analisis data adalah suatu proses menemukan dan menyusun data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan cara menyusun data yang terbagi dalam beberapa kategori kemudian menjabarkannya menjadi poin-poin, kemudian menyeleksi informasi penting yang dijadikan kesimpulan sehingga bersifat mudah dipahami oleh peneliti dan orang lain [28]. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah teknik perencanaan strategi untuk mengevaluasi kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu penelitian.

Alasan penulis memilih analisis data dengan menggunakan metode SWOT adalah untuk menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang digunakan pada desain kemasan *kue bay tat alysa* dimana metode ini menjadi penentu dalam alternatif pemilihan desain kemasan yang tepat.

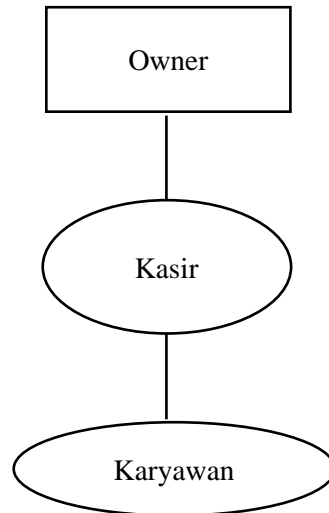
### **3.7. Identifikasi Data**

#### **3.7.1 Profil Perusahaan**

Toko Kue Tat Alysa berdiri sejak tahun 1995 dengan alamat Jl.Kolonel Barlian, Kota Manna, Kabupaten Bengkulu Selatan. Pemilik dari toko Kue Tat Alysa adalah Ibu Ica yang telah mendirikan usaha oleh-oleh khas Bengkulu sejak tahun 2017. Toko Kue Tat Alysa telah memiliki izin usaha sejak tahun 2020 dengan nomor SIUI: 20/SIUI/17.01/IX/2017. Produk oleh-oleh khas Bengkulu yang di jual oleh toko *Kue Bay Tat Alysa* adalah Bay Tat sebagai produk unggulan, Anak Tat, Juadah Keras dan Kue Cucur sebagai pendukung.

Kue Bay Tat dijual dengan harga Rp. 12.000 perbungkus dengan diameter kurang lebih 16 cm dengan berat 400 gram. Toko *kue bay tat alysa* menjual oleh-oleh khas bengkulu dengan membuka toko di sebelah rumah.

### 3.7.2 Struktur Organisasi



*Bagan 3.1 Struktur Organisasi  
sumber : dokumentasi penulis*

Keterangan:

- Owner : Pemilik usaha sentra oleh-oleh *kue bay tat alysa* Bengkulu  
Kasir : Seseorang yang bertugas menerima pembayaran dari konsumen  
Karyawan : Seseorang yang bertugas melayani konsumen

### 3.7.3 Data Visual



*Gambar 3.1 Toko Oleh-oleh Kue Tat Alysa  
Sumber foto : Dokumentasi Penulis*



*Gambar 3.2 Produk Bay Tat dari toko Kue Tat Alysa*

*Sumber foto : Dokumentasi Penulis*



*Gambar 3.3 Proses pembuatan Bay Tat*

*Sumber foto : Dokumentasi Penulis*

### **3.8 Promosi**

Sistem promosi yang dilakukan oleh toko kue Bay tat Alysa hanya dari mulut ke mulut di masyarakat karena produk dari toko kue Bay tat Alysa sudah lama dikenal masyarakat dan menjadi pionir dalam penjualan oleh-oleh khas Bengkulu.

### 3.9 Studi Komparasi/Kompetitor

Banyak persaingan dalam dunia produksi kue bay tat, mulai dari kualitas produk, harga jual produk dan juga dari segi tampilan produk yaitu tampilan kemasan. Penulis menggunakan 2 sample kompetitor dari toko kue bay tat Alysa Bengkulu untuk menjadi perbandingan produk.

Kue Bay Tat Alysa	Kue Bay Tat Ayu
	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemasan menggunakan kemasan plastik yang siap dijual.</li> <li>• Kemasan tanpa menggunakan identitas merek produk.</li> <li>• Tidak ada informasi produk</li> <li>• Selai nanasnya lebih banyak</li> <li>• Lebih banyak varian bentuk kue</li> <li>• Harga lebih murah</li> <li>• Berat: 400 gr</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemasan menggunakan kemasan plastik yang siap dijual.</li> <li>• Kemasan tanpa menggunakan identitas merek produk.</li> <li>• Tidak ada informasi produk</li> <li>• Selai nanasnya lebih sedikit</li> <li>• Bentuk kue hanya satu</li> <li>• Harga lebih mahal</li> <li>• Berat: 400 gr</li> </ul>
Harga jual produk	Harga jual produk
Rp. 12.000, -	Rp. 15.000, -

Tabel 3.9. Tabel perbandingan produk kue bay tat Alysa dengan kompetitor kue bay tat Ayu  
[Sumber: data penelitian, 2022]

Kue Bay Tat Alysa	Kue Bay Tat 3 Putri
	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemasan menggunakan kemasan plastik yang siap dijual.</li> <li>• Kemasan tanpa menggunakan identitas merek produk.</li> <li>• Tidak ada informasi produk.</li> <li>• Selai nanasnya lebih banyak.</li> <li>• Lebih banyak varian bentuk kue.</li> <li>• Harga lebih murah.</li> <li>• Berat: 400 gr.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudah menggunakan kemasan karton dengan produk dibungkus plastik.</li> <li>• Desain berupa foto beserta identitas produk dengan background batik Bengkulu.</li> <li>• Kue berbentuk kotak dengan selai nanas yang sedikit</li> <li>• Harga lebih mahal.</li> <li>• Berat: 600 gr.</li> </ul>
<p style="text-align: center;">Harga jual produk</p>	<p style="text-align: center;">Harga jual produk</p>
<p style="text-align: center;">Rp. 12.000, -</p>	<p style="text-align: center;">Rp. 20.000, -</p>

Tabel 3.10 Tabel perbandingan produk kue bay tat Alysa dengan kompetitor kue bay tat 3 Putri  
[Sumber: data penelitian, 2022]

### 3.10 Hasil Observasi

#### 3.10.1 Data Wawancara

Narasumber 1 : Ibu Ica (Pemilik Usaha)

Ibu Ica mendirikan usaha Kue Bay Tat karena ingin melanjutkan usaha yang telah didirikan ibunya sebelumnya sejak 1995, namun sempat tutup cukup lama dan kemudian aktif beroperasi kembali pada tahun 2017. Bahan yang digunakan untuk membuat Bay Tat antara lain tepung terigu, gula pasir, santan murni, baking soda, telur, mentega dan selai nanas yang diolah secara tradisional. Dalam satu hari produksi bisa menghasilkan sekitar 20 - 25 bungkus Kue Bay Tat dengan total modal produksi kurang lebih Rp. 150.000 dalam sehari, dengan roses pembuatan Bay Tat memakan waktu sekitar 8 jam dari pagi hingga sore. Berat satu produk Bay Tat adalah 400 gram dengan diameter sekitar 16 cm. Dalam sehari ibu



Ica bisa menjual sekitar 15 bungkus. Kue Bay Tat dapat bertahan hingga 2 minggu diluar ruangan dan 1 bulan didalam kulkas dan pemasaran sudah mencapai luar kota bahkan luar Sumatera. Kue Bay Tat dibuat lingkaran berbentuk seperti bunga dan diukir sesuai kreativitas pembuatnya. Produk masih menggunakan pembungkus plastik polod tanpa ada label nama. Produk yang paling banyak dicari adalah Bay Tat karena selain rasanya yang lembut dan enak, bay tat disini ada khas yang berbeda dari toko yang lain. Adapun saat-saat orang biasanya membeli oleh-oleh adalah saat liburan dan acara adat. Walaupun masih dalam kondisi pandemi, penjualan tetap ramai sebagai hidangan untuk acara adat dan pernikahan serta menjadi makanan atau cemilan masyarakat.

Narasumber 2 : Bapak Sahin (Tokoh Masyarakat)

Melalui hasil wawancara daring kepada tokoh masyarakat yakni bapak Sahin mengatakan bahwa *Kue bay tat* sendiri berasal dari kata 'Bay' yang berarti induk sedangkan 'Tat' berarti kue tat. Dikatakan induk karena bay tat itu sebutan untuk satu bentuk kue besar dan ada yang namanya anak tat yang berukuran satuan. *Kue bay tat* dulunya hanya di sajikan untuk makanan khas para raja yang ada di Bengkulu, lalu seiring berlalunya zaman *kue bay tat* menjadi kue khas tradisonal masyarakat Bengkulu yang tampilannya berbentuk lingkaran dengan tambahan selai nanas di bagian atasnya. Menggunakan selai nanas karena dulu buah nanas di Bengkulu sangat melimpah. Selai yang digunakan diproses secara tradisional dan diaduk selama berjam-jam hingga menjadi selai nanas yang siap digunakan.

### 3.11 Analisis Data

#### 3.11.1 Analisis SWOT

Berikut adalah penjabaran analisis SWOT berdasarkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki kue bay tat alysa :

<p><i>Strenghts</i> (Kekuatan)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telah memiliki izin produksi sehingga lebih terjamin</li> </ul>
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk kue bay tat alysa tidak menggunakan bahan pengawet dan masih dibuat secara tradisional.</li> <li>• Selai nanasnya lebih banyak dan memiliki cita rasa dan keunikan khas yang sudah cukup dikenal luas oleh masyarakat.</li> </ul>
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemasan yang digunakan sangat sederhana hanya menggunakan plastik bening tanpa identitas produk sehingga terlihat kurang menarik dan rentan rusak terkena terkena benturan.</li> </ul>
<i>Opportunity</i> (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang strategis</li> <li>• Sudah dikenal luas oleh masyarakat.</li> </ul>
<i>Threat</i> (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terdapat kompetitor lain yang baru bermunculan.</li> <li>• Kompetitor yang telah lebih dahulu menguasai pasar dan menanamkan kepercayaan kepada konsumen.</li> <li>• Tidak memiliki identitas produk sehingga mudah untuk</li> </ul>

*Tabel 3.1 Analisis SWOT*  
sumber : dokumentasi penulis

Data analisis SWOT diatas dapat digunakan sebagai acuan dalam pembuatan konsep perancangan kemasan *kue bay tat Alysa* serta dapat menentukan target market yang dituju oleh toko *kue bay tat Alysa Bengkulu*.

### 3.11.2 USP

USP atau Unique Selling Proposition adalah pendekatan kreatif yang mana menunjukkan keunggulan terhadap suatu produk yang tidak dimiliki oleh kompetitornya. Dengan begitu, diharapkan akan timbulnya daya beli yang tinggi terhadap suatu produk. Keunikan pada Kue bay Tat Alysa daripada kompetitornya adalah isian selainya lebih banyak, teksturnya yang lembut dan harga yang terjangkau.

### 3.11.3 Positioning

Positioning adalah penempatan suatu produk dibanding produk yang lain agar terlihat jelas perbedaannya dari produk yang lain. Dalam perancangan kemasan *kue bay tat Alysa* ini, produk akan diposisikan sebagai oleh-oleh khas Bengkulu untuk berbagi momen kepada orang lain, baik untuk keluarga, maupun untuk rekan-rekan yang mendapatkan informasi serta penjelasan singkat tentang budaya di Bengkulu. Sehingga dalam hal ini, tujuan diciptakannya sebuah positioning yang baru adalah untuk menciptakan identitas yang unik di mata konsumen (khususnya pemburu oleh-oleh khas Bengkulu), dengan memanfaatkan dari apa yang belum kompetitor miliki secara umum sebagai sebuah peluang yaitu mempromosikan budaya di Bengkulu pada umumnya.

### 3.11.4 Target Audience

Semakin banyaknya pesaing yang ingin menawarkan produk yang sama kepada konsumen, maka pemasaran merupakan salah satu masalah yang dihadapi sebuah UMKM yang ingin meningkatkan volume penjualan. Sehingga penting bagi suatu UMKM untuk mengetahui target audiens. Target audience dari kue bay tat alysa dikelompokkan menjadi 3 kelompok, yaitu:

#### 1. Menurut Geografis

Daerah yang menjadi sasaran produk Kue Bay Tat Alysa yaitu Kota Bengkulu dan luar daerah Provinsi Bengkulu.

#### 2. Menurut Demografis

Menurut Demografis produk kue bay tat digolongkan sebagai berikut :

- a. Umur : 17-60 Tahun
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki dan Perempuan
- c. Sosial Ekonomi : Bawah - Atas

#### 3. Menurut Psikografis

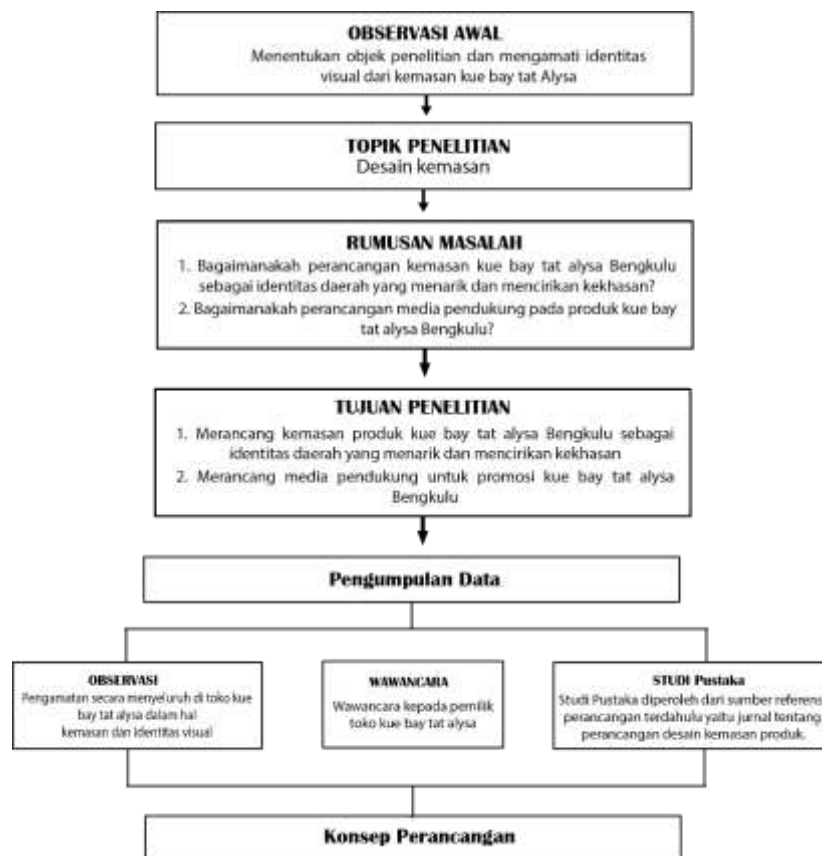
Target audience menurut psikografis adalah orang-orang dari luar kota yang berkunjung ke Bengkulu yang memiliki gaya hidup dan psikologis dari konsumen yang mandiri, praktis, terbuka dan suka mencoba hal-hal baru, gemar berbelanja, serta rasa persaudaraan tinggi dan sebagai hidangan untuk acara adat

dan pernikahan serta menjadi camilan masyarakat yang ingin mendapatkan camilan yang berkualitas.

### 3.11.5 Target Market

Pada pemilihan pemasaran produk harus memperhatikan target market yang tepat. Target market dari kue bay tat alysa yaitu masyarakat yang dominan sudah berpenghasilan seperti swasta, PNS, pegawai kantor, serta konsumen yang suka berbelanja dan membawa pulang oleh-oleh ketika berpergian ke luar daerah asal mereka dan mereka tidak ragu untuk membeli produk dengan kemasan yang menarik hanya untuk dijadikan sebagai aset pendukung untuk menciptakan foto yang bagus di media sosial.

### 3.12 Kerangka Penelitian



Bagan 3.12 Kerangka Penelitian

sumber : Dokumentasi Penulis

### 3.13 Jadwal Kegiatan

NO	Kegiatan	Bulan Ke-															
		1				2				3				4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan Data	■	■	■	■	■											
2	Pengolahan Data					■	■	■									
3	Analisis Hasil									■	■	■					
4	Pembuatan Laporan													■	■	■	■

*Tabel 3.13 Jadwal Kegiatan*  
*sumber : Dokumentasi Penulis*