

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

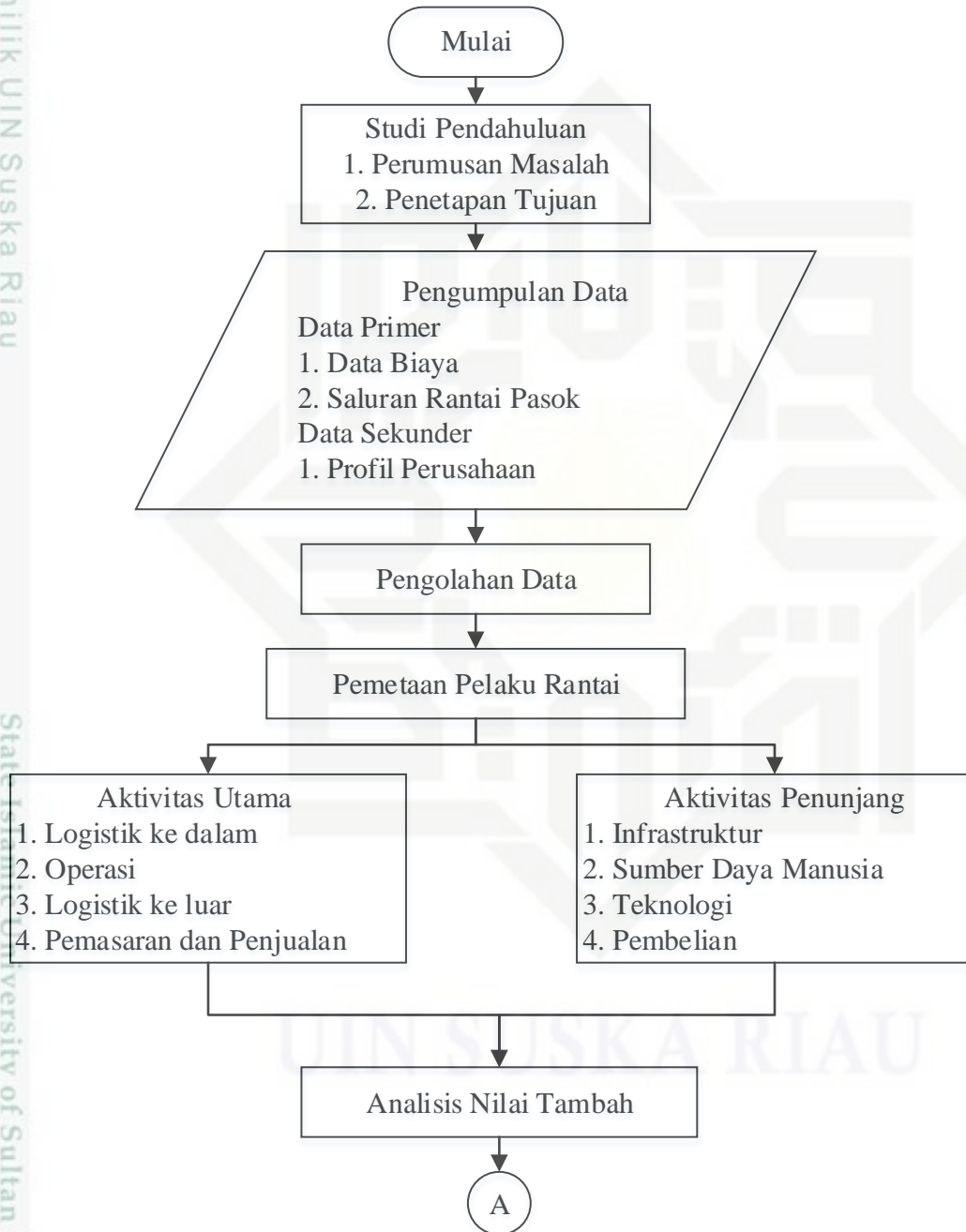
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan tahap-tahap penelitian yang akan dilakukan. Adapun tahap-tahap penelitian dapat dilihat pada *flowchart* penelitian berikut ini.



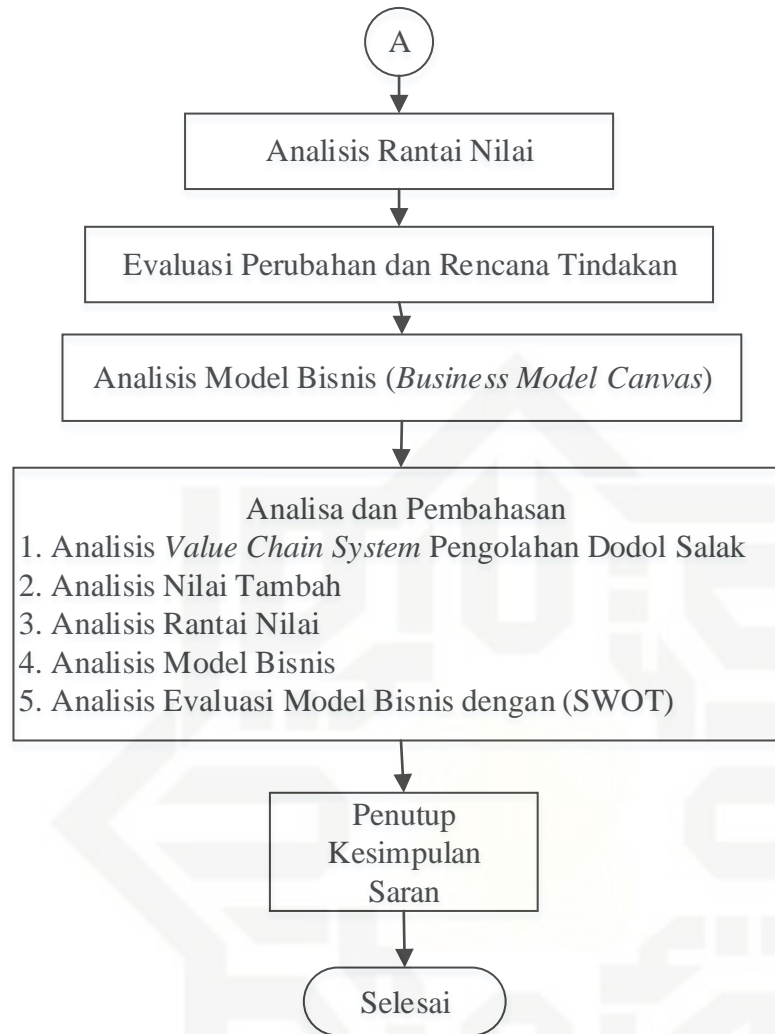
Gambar 3.1 Metodologi Penelitian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Gambar 3.2 Metodologi Penelitian (Lanjutan)

3.1 Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran rantai pasok yang dilakukan oleh perusahaan dan mendapatkan kendala apa saja yang dihadapi perusahaan.

3.1.1 Perumusan Masalah

Penentuan perumusan masalah bertujuan untuk memperjelas masalah yang akan diteliti. Rumusan masalah merupakan suatu pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui pengumpulan dan pengolahan data. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah, Bagaimana meningkatkan nilai tambah (*Value Added*) pada rantai pasok salak untuk mencapai keunggulan yang kompetitif?, Bagaimana meningkatkan potensi produk olahan salak dengan menggunakan model bisnis kanvas?, Serta solusi apa yang dapat diterapkan pada perusahaan

pengolahan salak dengan menggunakan pendekatan *Value Chain Analysis* (VCA) dan *Business Model Canvas* (BMC)?.

3.1.2 Penetapan Tujuan

Penetapan tujuan berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan ini merupakan kesimpulan yang didapat dari pengolahan data dan analisis yang dilakukan.

3.2 Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan berdasarkan data yang diperoleh dari subjek penelitian dan studi literatur. Studi pustaka digunakan untuk memperjelas teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Yaitu tentang analisis rantai nilai dan *Business Model Canvas*.

3.3 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Adapun pengumpulan dan pengolahan data yang akan dilakukan adalah seperti dibawah ini.

3.3.1 Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dengan kelengkapan kuesioner (Terlampir). Dalam penelitian ini data yang akan dikumpulkan terdiri dari dua bagian yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah karya riset asli atau data mentah tanpa interpretasi atau pernyataan yang mewakili suatu opini resmi. Termasuk wawancara dengan beberapa narasumber yang terkait, seperti data distribusi nilai tambah yang terdapat pada rantai nilai dodol salak, data penjualan tahun terakhir dan data terkait lainnya.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber primer, seperti data Profil Perusahaan, Data potensi salak di Kabupaten Tapanuli Selatan.

3.3.2 Pengolahan Data

Berikut ini adalah tahapan-tahapan pengolahan data yang dilakukan untuk mendapatkan hasil pembahasan yang tepat.

3.3.2.1 Pemetaan Pelaku Rantai Nilai

Analisis rantai nilai digunakan untuk mengetahui berbagai macam aktifitas dan kondisi rantai nilai olahan dodol salak. Pola rantai nilai dari produk olahan dodol salak dipetakan menggunakan metode survei dan wawancara terhadap aktor pelaku rantai nilai baik dalam aktifitas utama maupun aktifitas penunjang produksi dodol salak. Setelah diperoleh gambaran tentang rantai nilai, maka informasi tentang permasalahan dan peluang dapat terlihat pada rantai nilai tersebut.

Rantai nilai produk olahan dodol salak yang ada di Kabupaten Tapanuli Selatan dapat dibagi menjadi aktifitas utama dan aktifitas pendukung. Dalam aktifitas utama dapat dikaji dari mulai pengendalian bahan baku (buah salak), penjadwalan transportasi dan perencanaan kegiatan pengolahan buah salak sebagai awal berkembangnya proses pengolahan dalam logistik kedalam.

Setelah kualitas telah sesuai dengan mutu yang ditetapkan perusahaan maka hasil panen petani salak dapat dikumpulkan dan diproses untuk menjadi produk olahan. Dalam kegiatan pemasaran dan penjualan yang merupakan bagian dari logistik keluar, proses penjualan kepada konsumen lokal dan kepada *retailer* yang sudah bermitra dengan perusahaan. Masalah pelayanan UD. Salacca kurang memanfaatkan potensi perkebunan salak sebagai pelayanan bagi konsumen.

Dengan mempelajari rantai nilai buah salak menjadi olahan salak di Kabupaten Tapanuli Selatan, peningkatan nilai produksi salak diharapkan dapat mencapai tingkat maksimal serta menata kembali tataniaga pemasaran buah salak dan dodol salak sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan bagi petani dan perusahaan.

Selain aktifitas utama, dalam penelitian ini juga akan menganalisis aktifitas pendukung yang menunjang aktifitas utama produk olahan salak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Diantaranya; (1) ifrastruktur yaitu pabrik pengolahan mendapatkan bantuan dari pemerintah daerah setempat, tetapi jumlah mitra cabang belum memadai untuk diakses konsumen. (2) sumberdaya manusia, adanya pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah dan dinas terkait dengan dibuktikannya bahwa UD. Salacca telah mendapatkan penghargaan kategori inovasi produk berdaya saing unggul 2014 dari kementerian pertanian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menandakan bahwa sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan sudah mumpuni. Namun yang perlu diperhatikan adalah sumberdaya manusia pada petani salak, karena belum ada mendapatkan pelatihan-pelatihan yang intens. (3) pengembangan teknologi, khususnya dibidang pemasaran perusahaan belum maksimal menggunakan teknologi yang ada pada saat ini, seperti media sosial. Kemudian untuk petani belum ada teknologi yang dapat mempercepat pekerjaan petani saat melakukan produksi salak.

3.3.2.2 Analisis *Value Added*

Dalam analisis nilai tambah (*Value Added*) ada tiga kelompok aktivitas yang akan dilihat nilai tambah dari masing-masing pelaku. Yaitu nilai tambah bagi petani salak, nilai tambah bagi pengumpul dan nilai tambah bagi produk olahan (dodol salak).

Nilai tambah bagi petani salak, dilihat berdasarkan komponen-komponen pembentukan biaya bahan baku, biaya operasional serta biaya penyusutan. Sedangkan *output* nya adalah penjualan buah salak kepada pengumpul. Nilai tambah pengumpul, di tingkat pengumpul, pengumpul membeli salak dari beberapa petani yang ada di Kecamatan Angkola Barat. Pedagang pengumpul melakukan sortasi dan tidak melakukan pengolahan lebih lanjut. Nilai tambah olahan salak (dodol salak), perhitungan nilai tambah olahan salak yang saat ini dikembangkan berupa dodol salak, perhitungan nilai tambah digunakan untuk komparasi perolehan nilai tambah salak segar dan olahan salak.

Setelah mengetahui nilai tambah masing-masing, aktivitas selanjutnya adalah menghitung tataniaga yang sudah ada serta melihat perbedaan margin tataniaga antara pelaku atau aktivitas *value chain*.

3.3.2.3 Analisis *Value Chain*

Analisis *Value Chain* dilakukan untuk mengetahui *Ratio/Cost* atau penerimaan dibagi dengan biaya yang dikeluarkan masing-masing pelaku rantai. Sehingga didapatkan *margin* dan *ratio* antara petani, pengumpul dan UD. Salacca sebagai pelaku rantai.

3.3.2.4 Evaluasi Perubahan dan Rencana Tindakan

Setelah kita mengetahui margin masing-masing pelaku rantai selanjutnya adalah mengetahui keunggulan kompetitif dari suatu rantai nilai dengan beberapa

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber;

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

usulan evaluasi dan perubahan. Adapun langkah-langkah untuk membuat lembar evaluasi adalah:

1. Pilih tindakan yang cepat, mudah dan murah
2. Seleksi perubahan yang lebih sulit untuk dilakukan
3. Buat prioritas pada tugas yang tersisa dan susun rencana untuk melaksanakannya secara rinci.

3.3.2.5 Analisis Model Bisnis (*Business Model Canvas*)

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil dari analisa model bisnis dan membuat model bisnis yang sesuai dengan perusahaan dengan menggunakan sembilan komponen elemen, adapun sembilan komponen elemen yang akan dianalisa adalah sebagai berikut:

1. *Customer Segment*
2. *Value Proposition*
3. *Channels*
4. *Customer Relationships*
5. *Revenue Streams*
6. *Key Resources*
7. *Key Activities*
8. *Key Partnerships*
9. *Cost Structure*

Setelah analisa dilakukan pada sembilan komponen diatas maka dibuatlah model bisnis dari dodol salak UD. Salacca dengan model bisnis kanvas dengan menggunakan *Software Canvanizer*.

3.4 Analisa dan Pembahasan

Pada bab ini akan dilakukan analisa dan pembahasan dari pengolahan data yang telah dilakukan sebelumnya, berikut ini adalah beberapa tahapan analisa yang dilakukan.

3.4.1 Analisis Value Chain System Pengolahan Dodol Salak

Setelah mengetahui pelaku-pelaku rantai nilai dan mengetahui aktivitas utama serta aktivitas penunjang dalam pembuatan dodol salak maka langkah selanjutnya adalah menganalisis masing-masing aktivitas tersebut.

3.4.2 Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah dilakukan untuk mengetahui tingkat perbedaan *margin* antara pelaku satu dengan pelaku lainnya. Dalam analisis nilai tambah ini dapat dijelaskan apakah setiap pelaku rantai mendapatkan nilai tambah yang sesuai.

3.4.3 Analisis Rantai Nilai

Dalam analisis rantai nilai dapat dijelaskan rasio pendapatan yang didapatkan oleh masing-masing pelaku rantai nilai. Selanjutnya mengevaluasi perubahan dan rencana tindakan dimana ada tiga rencana yang akan diperbaiki untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, yaitu pelayanan, kualitas, dan harga.

3.4.4 Analisis Model Bisnis (*Business Model Canvas*)

Dalam analisis model bisnis ini didapatkan usulan model bisnis yang dapat diterapkan oleh perusahaan. Usulan tersebut berdasarkan observasi serta wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Dalam setiap elemen, peneliti memberikan beberapa usulan yang berbeda dengan model bisnis yang diterapkan saat ini.

3.4.5 Analisis Evaluasi Model Bisnis dengan SWOT

Setelah model bisnis didapatkan kemudian dilakukan Evaluasi Model Bisnis yang telah dibuat dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*) dengan mengambil data wawancara (angket kuesioner) dari objek penelitian, dari analisis SWOT tersebut maka akan didapatkan alternatif strategi untuk pengembangan maupun peningkatan pemasaran produk olahan salak (dodol salak).

3.5 Penutup

Dalam penutup terdiri dari kesimpulan yang menjawab dari tujuan penelitian, pada kesimpulan akan dipaparkan hasil dari penelitian. Dan saran berguna untuk memperbaiki penelitian selanjutnya.