BAB III
METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah tipe penelitian yang menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Dalam Moleong (2004: 3), metode kualitatif yang didefinisikan oleh Bodgan dan Taylor adalah suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Adapun Menurut M. Hadari Nawawi (1990:63) yang dimaksud dengan metode deskriptif yaitu: “memecahkan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan, melukiskan keadaan subyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya”.

Sedangkan menurut Moh.Nazir (1999:131) mengemukakan bahwa: “Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat

mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki".

Jadi kesimpulan dari pengertian penelitian deskriptif diatas adalah mendeskriptifkan atau menggambarkan suatu objek yang akan diteliti secara sistematis dan akurat sehingga akan terjadi hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu pendekatan yang menganalisa data penetapan pengukurannya menggunakan metode statistik sebagai alat ukurnya.

B. Definisi Konsep

Definisi konsep penelitian :

a. Komunikasi antarpribadi, yaitu komunikasi yang dibangun oleh *manager* Flexi secara langsung atau *face to face*.
b. *Manager Markerting* merupakan Manajer adalah seorang pemimpin ia harus memiliki sifat-sifat dan kemampuan kepemimpinan yang menunjang pelaksanaan kepemimpinan dalam organisasi yang dikelolanya. Seorang pemimpin dalam tugasnya memimpin harus menggunakan pengaruhnya untuk menggerakan para pengikutnya untuk para bawahannya kearah pencapaian tujuan-tujuanyang dikehendakinnya. Sifat-sifat kepemimpinan yang baik dapat dipelajari dan diterapkan oleh seorang pemimpin atau manajer.
c. Penjualan adalah upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk merangsang pembelian dalam jumlah yang banyak.

d. *Sales promotion* adalah merupakan suatu profesi yang bergerak dalam pemasaran atau promosi suatu produk.

C. Fokus Penelitian

Dalam melakukan suatu penelitian dengan pendekatan kualitatif sangat penting adannya fokus penelitian, karena fokus penelitian akan membatasi ruang lingkup penelitian yang akan dilakukan dan memegang peranan sangat penting dalam memandu serta menjalankan suatu penelitian. Adapun maksud dalam merumuskan masalah penelitian dengan jalan memanfaatkan fokus yaitu pertama, penetapan fokus dapat membatasi studi; kedua, penetapan fokus berfungsi untuk memenuhi inklusi-inklusi atau kriteria masuk-keluar atau informasi baru yang diperoleh dilapangan sebagaimana dikemukakan Moleong (2004: 93-94).

Dalam penelitian ini yang menjadi fokus penelitian penulis adalah bagaimana peran komunikasi antarpribadi *manager marketing* flexi terhadap sales *promotion* dalam meningkatkan pejualan produk flexi yang kemudian difokuskan lagi menjadi :

a. Bentuk komunikasi yang dilakukan antara manajer *marketing* dan *sales promotion* dalam meningkatkan penjualan.
b. Motivasi yang diberikan *manager* dalam meningkatkan penjualan.
c. Hambatan komunikasi pada proses komunikasi antarpribadi berlangsung antara *manager marketing* dan *sales promotion*.

D. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini dilaksanakan di PT. TELKOM Kandatel Lampung di JL. kartini tanjung karang pusat.

E. Penentuan Informan

Penelitian kualitatif pada umumnya mengambil jumlah informan yang lebih kecil dibandingkan dengan bentuk penelitian lainnya. Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu atau perorangan. Untuk memperoleh informasi yang diharapkan peneliti terlebih dahulu menentukan informan yang akan dimintai informasinya. Menurut Spardly (dalam Faisal 1990:45) informan harus memenuhi beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan yaitu :

1. Subjek yang telah lama dan intensif menyatukan dengan satu kegiatan atau medan aktifitas yang menjadi sasaran atau perhatian penelitian, dan ini biasanya ditandai oleh kemampuan memberikan informasi diluar kepala tentang sesuatu yang ditanyakan.
2. Subjek masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan yang menjadi sasaran atau penelitian.
3. Subjek mempunyai cukup banyak waktu dan kesempatan untuk dimintai informasi.

Adapun penentuan informan pada penelitian ini berdasarkan teknik *Purposive Sampling* yang penentunnya berdasarkan kreteria tertentu atas pemahaman mereka terhadap objek yang akan diteliti. Menurut Nasution (1996:95) *Purposive sampling* dalah teknik penentuan sampel dengan mengambil orang-

orang terpilih oleh peneliti menurut ciri-ciri spesifik yang dimiliki oleh sampel. Ciri spesifik yang dimaksud adalah subyek yang menguasai permasalahan, memilih data, dan bersedia memberikan data.

Berdasarkan teknik Purposive sampling ini, maka sumber data atau informan dalam penelitian ini terdiri dari:

1. *Manager Marketing* Flexi PT TELKOM Kandatel Lampung
2. *Asisten Manajer Marketing* Flexi
3. *Officer*-2 *Sales*
4. Koordinator *Sales* Penjualan
5. 6 (Enam) orang *Sales Promotion*

Berdasarkan struktur organisasi informasi dari manajer flexi Lampung penulis memutuskan untuk menetapkan sepuluh orang informan dalam penelitian ini. Selanjutnya setelah mendapatkan informasi dari Manajer, Penulis mendatangi informan yang telah dirujuk oleh *manager* tersebut kemudian penulis meminta izin persetujuan untuk dapat mewawancarai tentang penelitian ini. Setelah mendapatkan persetujuan dari informan penulis langsung mengadakan wawancara mendalam guna mendapatkan informasi mengenai komunikasi antar pribadi yang dilakukan oleh manajer terhadap sales dalam meningkatkan penjualan produk flexi.

F. Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui dua teknik pengumpulan data, yaitu wawancara mendalam,dokumentasi dan observasi.

1. Wawancara Mendalam

Yang dimaksud wawancara mendalam adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan Tanya jawab atau percakapan secara langsung dengan informan berdasarkan draft pertanyaan sebagai panduan wawancara kepada sumber data untuk memperoleh kejelasan.Wawancara ini akan dilakukan dengan karyawan yang terkait dengan *Marketing* Flexi selaku informan.

2. Dokumentasi

   Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan mencatat dokumen-dokumen, arsip-arsip, ketentuan-ketentuan, surat kabar, catatan, transkrip, internet, majalah, notulen rapat, agenda dan sebagainnya yang kesemuanya sebagai pelengkap data.

3. Observasi

   Nawawi dan Martini (1996:67) menyatakan teknik observasi adalah cara mengumpulkan data yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan gejala-gejala (data) yang tampak pada objek penelitian pada saat peristiwa atau keadaan atau situasi yang sedang berlangsung.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan ke dalam bentuk yang lebih mudah dipahami dan diimplementasikan. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk menganalisa data dengan cara memaparkan, mengelola, menggambarkan dan menafsirkan hasil penelitian dengan susunan kata-kata dan kalimat sebagai jawaban atas permasalahan yang diteliti.

Untuk mengolah dan mendeskripsikan data agar lebih bermakna dan mudah dipahami, maka digunakan *produsedur* analisis data yang dikembangkan oleh Miller dan Huberman (1992:16-20), adapun prosedur analisis datanya yaitu :

1. Reduksi data

   Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan tranformasi data kasar yang mengacu dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisa data yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan dapat ditarik dan diverifikasi.

2. Penyajian Data

   Menurut Miles dan Huberman (1992:17) penyajian data merupakan usaha menampilkan sekumpulan informasi yang member kemungkinan adanya penarikan satu kesimpulan dan pengambilan tindakan. Kecenderungan kognitifnya, akan menyederhanakan informasi yang kompleks ke dalam bentuk yang disederhanakan dan diseleksi atau konfigurasi yang mudah dipahami. Penyajian data yang paling sering digunakan pada data kulitatif adalah dalam bentuk deskriptif.

3. Menarik Kesimpulan/Verifikasi

   Kegiatan analisis yang ketiga adalah menarik kesimpulan atau Verifikasi. Dari singkatnya makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohannya, kecocokannya, yakni yang merupakan Validitasnya.