

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Pada penelitian kali ini penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Pendekatan ini dilandasi dengan tujuan yaitu untuk mengetahui Peran dari *Personal Selling* pada *Event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020*.

penelitian kualitatif menurut Moleong adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, Tindakan, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan Bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Menurut Kirl dan Miller, penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan social yang secara fundamental bergantung dari pengalaman pada manusia, baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan atau peran *Personal Selling* pada *event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020*.

#### **B. Partisipan dan Tempat Penelitian**

Dalam penelitian ini informan ditentukan menggunakan Teknik *Purposive Sampling* seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono bahwa *Purposive Sampling* merupakan Teknik pengambilan sampel dengan pertimbangannya adalah orang yang menguasai informasi dari objek yang diteliti. Dalam hal ini objek penelitiannya adalah PT. Debindomulti Adhiswasti dan bapak Vibiadhi

Swasti Pradana selaku *Vice General Manager* dan juga Ibu Vicky selaku Sales Manager yang akan menjadi *Key Informan*. Selain itu untuk menguji kredibilitas data yang didapatkan dari pihak manajemen PT. Debindomulti Adhiswasti, peneliti akan menambahkan dua orang exhibitor dari *event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020* sebagai informan.

Untuk tempat penelitian ini dilakukan di PT. Debindomulti Adhiswasti. perusahaan ini merupakan sebuah Event Organizer tetapi lebih berfokus kepada sektor pameran yang terletak di jalan KH. Abdullah Syafei No.9, bukit duri, Jakarta selatan.

### **C. Pengumpulan Data**

Pengumpulan data akan dilakukan dari dua sumber yaitu Sumber Primer dan Sumber Sekunder. Menurut Sugiyono (2020 : 104) Sumber Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam hal ini Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan :

#### **1. Wawancara (*In Depth Interview*)**

Teknik Wawancara yang akan dilakukan akan ada dua yaitu Terstruktur dan juga semiterstruktur. Untuk Wawancara terstruktur, penulis akan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan yang terfokus pada hal-hal penting. Sedangkan untuk Wawancara Semi terstruktur dilakukan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dengan *Key Informan* dari PT. Debindomulti Adhiswasti yaitu Bapak Vibiadhi Swasti Pradana selaku *Vice General Manager* dan juga Ibu Vicky. Lalu penulis juga akan melakukan

wawancara dengan 2 *Exhibitor* dari *Event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020*.

Pada wawancara ini, peneliti akan menanyai seputar tahap dalam melakukan *Personal Selling* yaitu : *Prospecting, & Qualifying, Preapproach, Presentation & Demonstration, Overcoming Objection, Closing, dan Follow-Up & Maintenance*.

## 2. Studi Dokumentasi

Dokumen yang dimaksud bisa berbentuk tulisan ataupun gambar dengan kategori dan klarifikasi bahan tertulis yang berhubungan dengan *Personal Selling*.

## **D. Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti pada penelitian ini adalah analisis data kualitatif menurut Sugiyono (2012:247) sebagai berikut:

### 1. Reduksi Data

Reduksi data mempunyai arti yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan hasil gambaran yang lebih jelas dan memberi kemudahan bagi peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Dalam Penelitian ini dilakukan sistem *Coding*, yaitu sebagai suatu cara untuk mendapatkan kata yang menentukan adanya fakta psikologi yang

menonjol, menangkap esensi fakta, atau menandai attribute psikologi yang muncul kuat dari sejumlah kumpulan Bahasa atau data visual. Data tersebut dapat berupa transkrip wawancara, catatan lapangan, observasi partisipan, jurnal, dokumen, literatur, artefak, fotografi, video, website, korespondensi email dan lain sebagainya. Kode dengan demikian merupakan proses transisi antara koleksi data dan analisis data yang lebih luas . (Saldana dalam Mahpur, 2017)

Sistem *coding* dalam penelitian ini digunakan untuk mengkategorikan data temuan berdasarkan sumber data, Teknik pengumpulan data, dan tema, sebagai berikut :

**TABEL 1**  
**KODE BERDASARKAN SUMBER DATA**

<b>Coding</b>	<b>Keterangan</b>
<b>VIB</b>	<i>Vice General Manager</i>
<b>VIC</b>	Sales Manager
<b>BAL</b>	<i>Exhibitor Bale Living</i>
<b>BBC</b>	<i>Exhibitor BBC Glass</i>

**TABEL 2**

**KODE BERDASARKAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA**

<b>Coding</b>	<b>Keterangan</b>
<b>INT</b>	<i>Interview</i>

**TABEL 3**

**KODE BERDASARKAN TEMA DAN SUB-TEMA**

<b>Coding</b>	<b>Keterangan</b>
I	<i>Prospecting &amp; Qualifying</i>
II-A	perusahaan bertanggung jawab untuk mencari dan mengkualifikasi 'leads'
II-B	menghubungi potensial exhibitor dengan email atau telepon
II	<i>Pre-approach</i>
II-A	mencari tau lebih banyak mengenai calon konsumen
II-B	memilih pendekatan terbaik
II-C	Sales harus menetapkan tujuan, mengkualifikasi prospek, mengumpulkan informasi, atau melakukan penjualan langsung
III	<i>Presentation &amp; Demonstration</i>
III-A	Sales bercerita mengenai fitur, keunggulan, manfaat, dan nilai dari produknya

**TABEL 3**

**KODE BERDASARKAN TEMA DAN SUB -TEMA**

IV	<i>Overcoming Objection</i>
IV-A	melakukan pendekatan positif
IV-B	meminta konsumen untuk menjelaskan keberatannya
IV-C	bertanya sehingga pembeli menjawab keberatannya sendiri
IV-D	bernegosiasi sehingga pembeli jadi melakukan transaksi
V	<i>Closing</i>
V-A	bertanya mengenai pemesanan dan merekapitulasi poin-poin yang sudah disetujui
V-B	menanyakan kembali apakah ada perubahan kecil yang mereka inginkan sebelum melakukan pemesanan
V-C	menawarkan beberapa instrument dalam closing seperti harga special, tambahan kuantitas, atau hadiah.
VI	<i>Follow-up</i>
VI-A	mengumpulkan detail mengenai waktu pengantaran, kebijakan pembelian, dan aspek-aspek lain yang penting bagi customer
VI-D	mengembangkan hubungan baik terhadap buyer tersebut.

Penyajian data yang paling sering digunakan ialah teks yang bersifat narasi, penyajian data juga dapat berupa grafik, matriks, dan *chart*. Penyajian data ini berisikan narasi yang bersifat deskriptif tentang Peran *Personal Selling* pada *event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020*.

2. Penarikan Kesimpulan

Langkah akhir yang dilakukan dari proses analisis data adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Proses ini dilakukan terhadap data-

data yang telah dikumpulkan melalui berbagai macam teknik dan dari berbagai sumber yang dicatat selama penelitian. Penarikan kesimpulan juga mempertimbangkan bukti-bukti yang valid dan konsisten sehingga kesimpulan yang diambil merupakan kesimpulan yang dapat dipercaya mengenai peran *Personal Selling* pada *event Trade Expo Indonesia Virtual Exhibition 2020*.

## **E. Pengujian Keabsahan**

Setelah penulis sudah mendapatkan data penelitian, Kemudian penulis akan melakukan pengujian keabsahan. Data - data yang berbentuk dalam rekaman suara, rekaman video *zoom meeting* Bersama para partisipan akan diubah kedalam bentuk word yang kemudian dimasukan kedalam laporan hasil penelitian.

Dalam penelitian ini seseorang yang dijadikan sebagai objek penelitian memiliki hak untuk tidak menjawab atau memberikan data yang menurutnya bersifat rahasia perusahaan yang tidak bisa diberikan untuk penelitian ini. Tetapi, objek penelitian juga memiliki kewajiban untuk menjelaskan dan memberikan data yang sesuai dengan yang dibutuhkan oleh penelitian ini. Selain itu, dalam penelitian ini juga memiliki konsekuensi jika subjek penelitian tidak memberikan data yang relevan dengan yang dibutuhkan maka hasil dari penelitian ini tidak akan Valid.

Untuk perizinan yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu perizinan melakukan penelitian di PT. Debindomulti Adhiswasti dalam bentuk surat izin yang dikeluarkan oleh Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Dalam penelitian ini, Teknik pengujian keabsahan dilakukan sesuai dengan yang dijelaskan oleh Sugiyono (2020) Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Disini peneliti menggunakan Triangulasi Sumber untuk pengujian kredibilitas data yang dijelaskan oleh Sugiyono (2020) sebagai berikut :

#### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi Sumber merupakan sebuah cara untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Disini hal-hal yang diperhatikan oleh peneliti untuk menjadi pembanding antara lain :

- a) Membandingkan hasil wawancara 2 *key informan* dengan 2 partisipan
- b) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan dengan penelitian.



## F. Jadwal Penelitian

**TABEL 4**

**JADWAL PENELITIAN**

No	Kegiatan	Ags	Sep	Okt	Nov
1	Pengumpulan Data				
2	Pengolahan Data				
3	Penyusunan Proyek Akhir				
4	Pengumpulan Proyek Akhir				
5	Sidang Proyek Akhir				
6	Perbaikan Hasil Sidang Proyek Akhir				