

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Literatur

1.1.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini, peneliti menemukan beberapa tinjauan penelitian terdahulu yang dapat membantu mempermudah penelitian ini. Adapun tinjauan sebagai berikut:

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Sebastian Suryadi (2020)	Penerapan Analisis SOAR dalam Strategi Pengembangan Bisnis Clothing Parasite Cloth	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan oleh parasite cloth, adalah; 1)Strategi penetrasi pasar dengan cara melakukan <i>marketing</i> . 2). Strategi mengembangkan produk dengan membuat lebih banyak jenis produk	Persamaan dalam jurnal ini adalah Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah analisis SOAR (<i>Strengths, Opportunities, Aspirations, Results</i>).	Perbedaan dlam jurnal ini adalah dari segi metode yang digunakan dalam penelitian yaitu metode pendekatan 5-I (<i>Initiate, Inquire, Imagine, Innovate, Implement</i>)
Hanafi, Adelia Alfama Zamista (2020)	Analisis SOAR pada Strategi Pemasaran di Industri Jasa <i>Finance</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki segudang keunggulan positif yang menjadi kekuatan dan peluang usaha dari internal dan	Persamaan dalam jurnal ini adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini berupa kualitatif deskriptif dengan menerapkan	Penelitian ini mengangkat tentang strategi pemasaran.

		eksternal.	analisis SOAR	
Nasrulloh, Farid Ardyansyah (2022)	Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Metode Analisis SOAR pada Pariwisata Syariah di Pulau Madura	Dapat disimpulkan bahwa strateginya adalah 1) menggunakan <i>website</i> untuk menarik lebih banyak turis; 2) bekerja sama dengan agensi/travel; 3) mengklasifikasi target turis sesuai dengan <i>budget</i> dan rencananya, 4) menyediakan fasilitas untuk melengkapi rencana travel yang direncanakan demi keamanan dan kenyamanan turis	Persamaan dalam jurnal ini adalah penelitian ini menggunakan metode analisis SOAR.	Penelitian ini mengangkat tentang pengembangan sumber daya manusia.
Maidiana Astuti Handayani, Emi Suwarni (2020)	Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas	Hasil strategi pengembangan bisnis UMKM Arabar Shop adalah dengan meningkatkan segmen pelanggan sebagai inti sumber daya	Sama sama mengangkat tentang pengembangan bisnis	Penelitian ini menggunakan metode BMC dan tidak menggunakan Analisis SOAR.
Intan Manggala, Popon Srisusilawati, Adinda Permata Hati, Wijaya (2021)	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah dengan Menggunakan Metode Analisis SOAR	Berdasarkan hasil penelitian, alternatif strategi, ialah dengan mengandalkan kekuatan pada faktor orang untuk memaksimalkan media digital	Persamaan pada jurnal ini adalah sama-sama menggunakan metode Analisis SOAR.	Penelitian ini mengangkat tentang Strategi Pemasaran Produk.

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

1.2 Tinjauan Pustaka

1.2.1 Analisis SOAR

Strategi adalah sebuah alat untuk mencapai tujuan di masa depan. Strategi adalah serangkaian tindakan potensial yang memerlukan keputusan manajemen *advance* dan sumber daya perusahaan yang banyak. Strategi mempunyai dampak multifungsi, multidimensi dan juga harus memperhatikan faktor internal dan eksternal perusahaan (Suryadi, 2020)

Analisis SOAR telah dilakukan secara luas dalam perencanaan susunan strategi yang berkonsentrasi pada penggunaan dan pengembangan perusahaan, sehingga akan berkembang menjadi perusahaan yang menguntungkan. Metode analisis yang merupakan pembaruan dari analisis SWOT ini sangat bagus untuk pemikiran dan perencanaan strategis.

Analisis SOAR (*Stength, Opportunities, Aspiration, and Results*) adalah pendekatan inovatif untuk perencanaan strategis yang berbasis kekuatan. Analisis SOAR mampu memberi kita fokus yang lebih besar pada hal-hal yang paling penting, lebih tepatnya, prospek organisasi. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) yang sangat terpakai memiliki kekurangan faktor internal dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi, berganti ke faktor aspirasi yang dimiliki oleh organisasi dan hasil terukur yang ingin dicapai.

	Kondisi Internal	Kondisi Eksternal
Kondisi Sekarang	Kekuatan Apa aset terbaik yang dimiliki organisasi?	Peluang Peluang apa yang kemungkinan dimiliki?
Kondisi Masa Depan	Aspirasi Apa masa depan yang menjadi tujuan organisasi?	Hasil Apa akibat dari hasil yang sudah diketahui?

Sumber: (Teori L, 2020)

Tabel 2.2 Diagram Analisis SOAR

Lalu untuk mengetahui apakah analisis peneliti berhasil dan menjadil hasil yang berarti, peneliti menggunakan tahapan 5-I (inisiasi, inkuarisi/menanyakan, imajinasi, inovasi, dan implementasi). Analisis SOAR mendektai 5-I yaitu (inisiasi) keinginan untuk mencari tahu (Inkuarisi) faktor kekuatan, peluang, aspirasi, dan hasil, lalu (imajinasi) dan (inovasi) yang berfokus pada perencanaan strategis yang diangkat, serta (implementasi) untuk melakukan strategi yang sudah dianalisa.

Inisiasi	Adanya keinginan untuk menggunakan Analisis SOAR
Inkuarisi	Memberikan pertanyaan positif untuk mengetahui kekuatan, dan peluang,
Imajinasi	Memasukkan faktor kekuatan dan peluang yang sudah didapat untuk mengetahui peluang.
Inovasi	Memikirkan perencanaan strategi yang dibentuk dari penggabungan faktor yang sudah dimasukkan ke dalam Matriks SOAR untuk mengetahui hasil yang terukur.
Implementasi	Memikirkan strategi yang logis untuk bisa dilakukan dan di aplikasikan ke dalam perusahaan

Sumber : Rancangan Peneliti, 2023

Tabel 2.3 Diagram 5-I

1.2.2 Resource Based View (RBV)

RBV (Resource Based View) adalah pendekatan untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berpendapat bahwa organisasi harus melihat ke dalam perusahaan untuk menemukan sumber keunggulan kompetitif daripada melihat lingkungan yang kompetitif untuk itu. (mochamad badowi, 2021)

Dalam model RBV, sumber daya diberikan peran utama dalam membantu perusahaan untuk mencapai kinerja organisasi yang lebih tinggi. Ada dua jenis sumber daya: berwujud dan tidak berwujud.

1. Aset berwujud adalah benda fisik. Tanah, bangunan, mesin, peralatan dan modal/semua aset ini nyata. Sumber daya fisik dapat dengan mudah dibeli di pasar sehingga mereka memberi sedikit keuntungan kepada perusahaan dalam jangka panjang karena saingan dapat segera memperoleh aset yang identik.
2. Aset tidak berwujud adalah segala sesuatu yang tidak memiliki kehadiran fisik tetapi tetap dapat dimiliki oleh perusahaan. Reputasi merek, merek dagang, kekayaan intelektual adalah semua aset tidak berwujud. Tidak seperti sumber daya fisik, reputasi merek dibangun dalam waktu yang lama dan merupakan sesuatu yang tidak dapat dibeli oleh perusahaan lain dari pasar. Sumber daya tak berwujud biasanya berada di dalam perusahaan dan merupakan sumber utama keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

1.2.3 Dynamic Capability

Teori Resource Based merupakan pengembangan dari teori kapabilitas dinamis. Menurut Teece dan Pisano (1994), organisasi sebelumnya telah menggunakan strategi berbasis sumber daya untuk mengumpulkan aset berharga seperti teknologi dan melakukan pendekatan pertahanan terhadap properti intelektual mereka. Berdasarkan Resource Based View yang merupakan referensi logis dari penciptaan kemampuan dinamis, membantu perusahaan menjaga aset berharga mereka dan menjadikan aset-aset tersebut berharga, langka, dan tidak dapat diimitasi dengan baik, dan tidak dapat diganti.

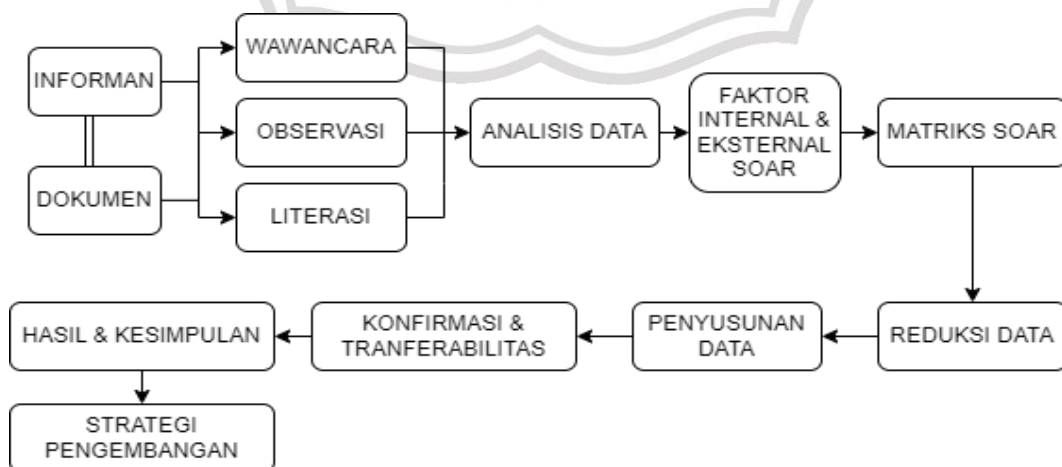
Dynamic Capability terdiri dari tiga kategori: *sensing*, *seizing*, dan *reconfiguring*, menurut Teece (2007) dalam Lahovnik (2016). *Sensing* adalah bagaimana organisasi menemukan peluang yang dapat diambil dengan melakukan penilaian lingkungan. Penilaian ini dapat dilakukan dengan mempelajari kebutuhan pasar dan metode R&D terbaru yang memiliki kemampuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan anggota organisasi secara keseluruhan dan metode baru untuk memahaminya bagaimana transformasi teknologi terjadi, sementara *seizing* adalah Saat ada peluang, harus diambil dan dimanfaatkan. Seleksi kemampuan berfungsi. Potensi peluang harus diakui. untuk memilih target konsumen atau teknologi yang tepat. Ketika peluang dilihat dan diambil, kemampuan diubah. Kapasitas tersebut harus direkonfigurasi. *Reconfiguring* untuk membantu perusahaan menyesuaikan diri dengan perubahan dan peluang, baik dalam dan luar organisasi.

1.3 Metodologi

Metodologi yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif fenomenologi. Penelitian fenomenologi bertujuan untuk menginterpretasikan dan menjelaskan pengalaman individu, termasuk interaksi dengan orang lain dan lingkungan sekitar. Dalam penelitian kualitatif, fenomena dapat dianggap sudah ada dan muncul dalam pikiran peneliti dengan cara dan penjelasan tertentu tentang bagaimana proses terlihat jelas dan menarik. Penelitian fenomenologi berfokus pada pencarian, pemahaman, dan penyampaian makna fenomena, peristiwa, dan hubungannya dengan orang biasa dalam konteks tertentu. Penelitian kualitatif adalah bagian dari penelitian kualitatif murni karena jenis penelitian ini didasarkan pada upaya untuk memahami serta menggambarkan karakteristik intrinsik dari peristiwa yang terjadi. (Eko Sugianto, 2015:13).

1.4 Kerangka Penelitian

Pada penelitian ini, diperlukan kerangka berpikir teoritis sebagai dasar pemikiran penelitian, yang peneliti susun sebagai berikut:



Sumber: Rancangan Peneliti, 2023

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

Kerangka ini dimulai dengan mengenal perusahaan UD. Perdana Timber, dari informan dan dokumen yang ada, kumpulkan data menggunakan wawancara, observasi, dan literasi. Setelah data didapat, peneliti menganalisa dan memilah data untuk dapat mengetahui faktor internal dan eksternal dari analisis SOAR. Setelah data dibedakan, barulah data tersebut dimasukkan kedalam Matriks SOAR untuk dapat mudah dianalisa strategi apa saja yang dapat digunakan untuk pengembangan, lalu hasil dari Matriks SOAR di reduksi dan disusun, lalu peneliti konfirmasi lagi hasil yang sudah ditemukan kepada informan maupun data data observasi untuk membuktikan bahwa data yang dianalisa oleh peneliti sudah sesuai dengan apa yang dimaksud oleh informan dan dokumen yang ada. Baru dapat disimpulkan hasil dari penelitian berupa strategi yang dapat digunakan untuk sarana pengembangan di UD. Perdana Timber.

Berikut penjelasan beberapa bagian dari kerangka penelitian, yaitu:

- a. Informan, didefinisikan sebagai seseorang yang benar-benar memahami suatu masalah atau masalah tertentu dan dapat memperoleh informasi dalam bentuk yang jelas, akurat, dan terpercaya, baik berupa pernyataan, keterangan, atau data-data, yang dapat membantu memahami masalah atau masalah tersebut.
- b. Dokumen, ialah surat penting atau berharga yang sifatnya tertulis atau tercetak yang berfungsi atau dapat dipakai sebagai bukti ataupun keterangan
- c. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemustan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

d. Konfirmasi dan tranferabilitas, yaitu meng-konfirmasi kembali kesimpulan yang sudah didapat kepada sumber sumber data seperti informan dan dokumen, lalu tranferabilitas adalah teknik untuk menguji validitas eksternal didalam penelitian kualitatif. Uji ini dapat menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel itu diambil.

