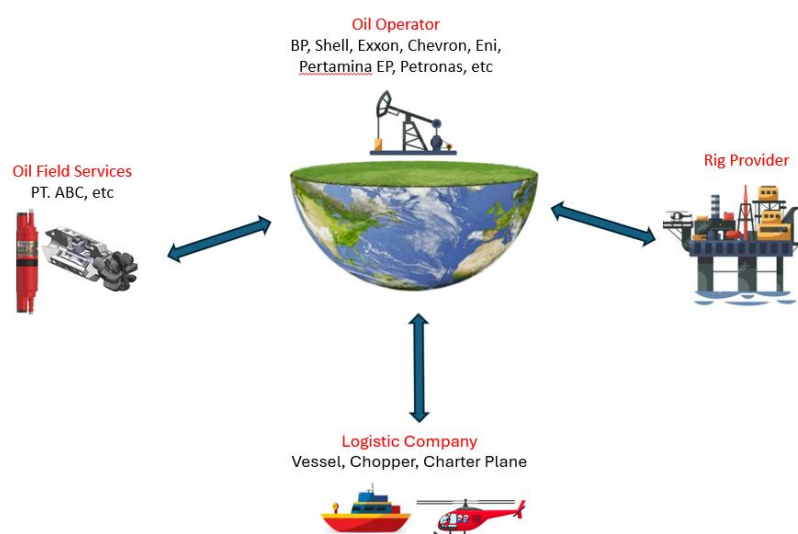


BAB I PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

PT Z adalah perusahaan multinasional yang memberikan produk dan jasa di bidang energi, dan merupakan salah satu perusahaan OFS (*Oilfield Services*) terkemuka secara global dan telah beroperasi lebih dari 100 tahun. Berdasarkan laporan keuangan di tahun 2023, PT Z beroperasi di lebih dari 70 negara, dan memiliki karyawan sebanyak lebih dari 45,000 orang dan revenue yang melebihi dari USD 20 milyar.

PT Z menawarkan produk, peralatan, teknologi, proyek manajemen dan jasa untuk melakukan proses *drilling*, *completion*, *stimulation*, dan *work over* pada sumur minyak, gas dan panas bumi, meliputi semua lokasi, baik darat sampai laut dalam. Dikarenakan resiko yang besar dalam proses pengeboran, maka diperlukan suatu teknologi yang teruji aman didalam proses operasional tersebut dan dibuktikan secara global. Sebagai gambaran ekosistem dalam pengeboran di hulu sendiri dapat digambarkan terdiri dari 1.) Perusahaan minyak, yaitu pemilik blok atau area yang diteliti atau terbukti mengandung cadangan minyak dan gas, 2) Rig kontraktor, perusahaan pemilik anjungan yang menyewakan anjungan/rig tersebut selama proses pengeboran, 3) *Oilfield Services (OFS)* perusahaan yang memberikan jasa, teknologi, keahlian, produk dan peralatan yang diperlukan dari tahap proses pengeboran sampai kompleksi suatu sumur, dalam hal ini PT Z merupakan salah satu perusahaan OFS. 4) Perusahaan logistik, memberikan dukungan dalam mobilisasi tenaga kerja maupun peralatan.



Gambar 1.1 Ekosistem industri pengeboran
Sumber : olahan penulis

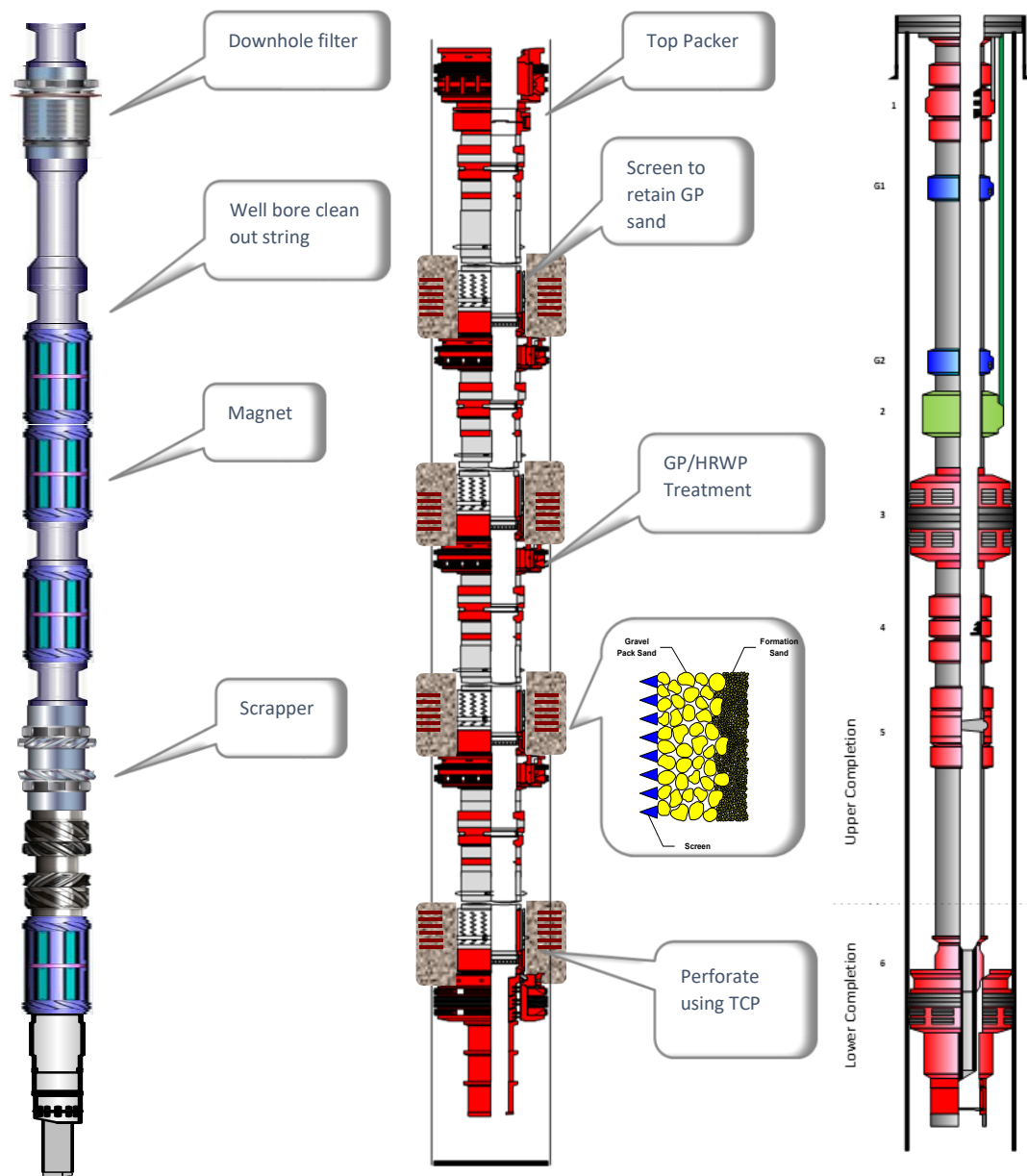
PT Z beroperasi di Indonesia sekitar tahun 1985, PT Z menggunakan 4-entitas perusahaan dalam operasinya di Indonesia. Salah satunya PT Z dengan *product line* atau unit bisnis kompleksi yang merupakan pemimpin pasar di Indonesia dalam bidang kompleksi sumur. PT Z menyuplai jasa dan peralatan *downhole* untuk proses kompleksi sumur. Kompleksi suatu sumur adalah proses yang dilakukan setelah pengeboran sumur guna mempersiapkan sumur agar siap digunakan baik untuk produksi minyak dan gas, maupun digunakan sebagai sumur injeksi. Proses ini secara garis besar meliputi beberapa langkah, antara lain:

1. Pemasangan *Casing/Pipa*: *casing* dimasukkan ke dalam sumur untuk menjaga kestabilan dinding sumur dan memberikan *pressure integrity* dari sumur.
2. Penyemenan: Ruang antara casing dan dinding sumur (*Anulus*) diisi dengan semen untuk memberikan ketahanan casing, dan memberikan integritas struktur.
3. Perforasi: memberikan komunikasi aliran untuk minyak atau gas dari formasi sumur ke casing.
4. Kompleksi: pemasangan tubing/pipa produksi, dan peralatan kompleksi sebagai jalur aliran dari fluida di sumur.

Proses kompleksi ini sangat penting untuk memastikan bahwa sumur dapat beroperasi dengan baik dan efisien dalam jangka yang direncanakan. Umumnya pemasangan peralatan-peralatan ke dalam sumur adalah peralatan seperti *production tubing*, *packer*, *tubing retrievable safety valve*, *landing nipple*, *gauges*, *wellhead* dan lain-lain. Yang membedakan dalam kegiatan kompleksi adalah kompleksi dari satu sumur ke sumur lain cenderung berbeda, hal ini sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti:

- 1) Tekanan dan temperatur dari tiap sumur,
- 2) Produksi yang diharapkan dari sumur tersebut,
- 3) Jenis sumur seperti produksi, injeksi, atau *CCS (carbon capture storage)*
- 4) kandungan gas H_2S , CO_2 atau tingkat korosi dari setiap sumur,
- 5) Tingkat ke ekonomisan atau cadangan dari setiap sumur
- 6) Formasi dari sumur tersebut (*carbonate*, *sand stone*, ada tidaknya *shale* atau masalah kepasiran),
- 7) Intervensi yang bisa dilakukan (*subsea*, *platform* atau darat)
- 8) Jumlah *juntion* atau lateral dari *mainbore*
- 9) Memerlukan stimulasi atau tidak sebelum produksi
- 10) Ada tidaknya rencana *workover* kedepannya.

Karena sifatnya yang “*customize*” untuk masing-masing sumur, maka peralatan dari masing-masing sumur juga akan cenderung berbeda, sehingga menggunakan inventori peralatan dari suatu sumur ke sumur lain harus dievaluasi lagi kesesuaiannya dari aspek teknis. Berikut adalah contoh rangkaian yang di gunakan dalam kompleksi suatu sumur.

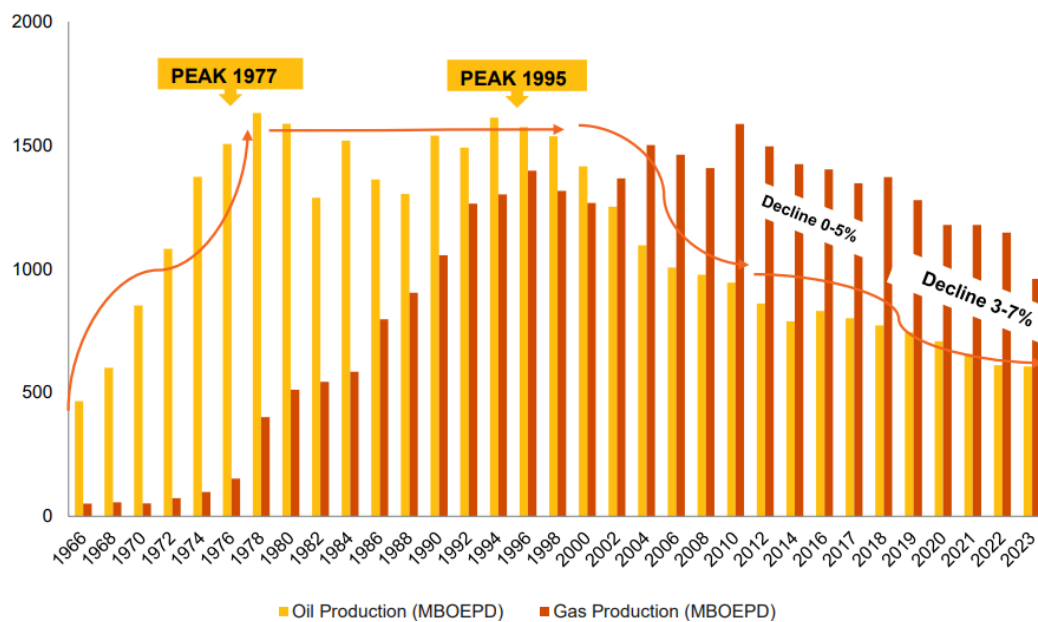


Gambar 1.2 Contoh rangkaian kompleksi sumur
Sumber: olahan penulis

1.2 Latar Belakang Penelitian

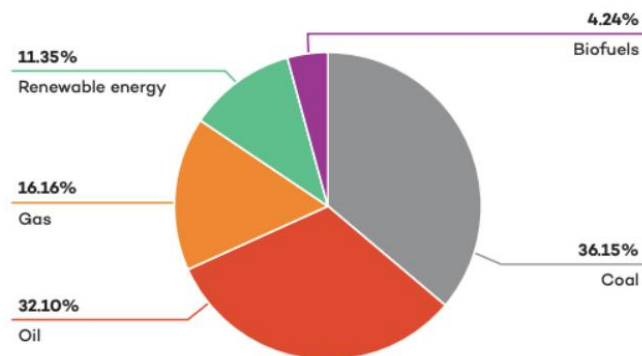
Sejarah perminyakan hadir di bumi Indonesia diketahui sejak lama, dengan bentuk rembesan dipelbagai tempat. Pada tahun 1871 seorang pedagang Belanda Jan Reerink mencoba melakukan eksplorasi minyak di Hindia Belanda (Indonesia), pengeboran yang dilakukan di desa Palimanan menghasilkan minyak yang sangat kental disertai air panas yang menyembur setinggi 15m (Muharto Toha, 1985). Tercatat sejak masa pra kemerdekaan, perusahaan-perusahaan seperti Shell, Stanvac dan Caltex telah melakukan pengeboran minyak di Indonesia. Setelah masa

kemerdekaan, industri perminyakan terus berkembang, hingga bisa mencapai puncak produksi sebesar 1.5 juta *bopd* pada tahun 1977 dan 1995, akan tetapi produksi terus mengalami penurunan hingga mencapai kurang dari 650 ribu BOPD (*barrel oil per day*) di tahun 2023, di sisi lain konsumsi dan kebutuhan masyarakat terhadap sumber energi yang terjangkau semakin meningkat dari tahun ke tahun sehingga membuat industri ini menjadi sangat penting baik bagi perekonomian maupun sumber energi bagi Indonesia.



Gambar 1.2 Produksi minyak dan gas di Indonesia
Sumber: SKK Migas Annual Report 2022

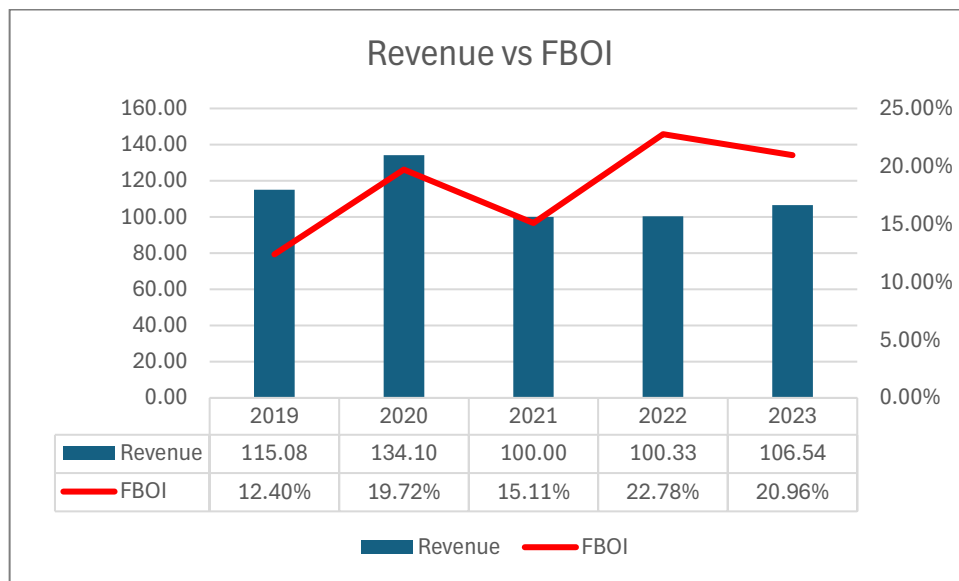
Industri perminyakan di Indonesia sendiri saat ini di atur oleh pemerintah, dan menurut peraturan menteri ESDM Nomor 4 Tahun 2017 dikategorikan sebagai Objek Vital Nasional Bidang (Obvitnas). Industri perminyakan dikategorikan sebagai Obvitnas karena merupakan kawasan/lokasi, bangunan/instalasi dan/atau usaha yang menyangkut hajat hidup orang banyak, kepentingan negara dan/atau sumber pendapatan negara yang bersifat strategis. Industri perminyakan menjadi kritikal karena saat ini minyak dan gas merupakan sumber energi utama di indonesia, menurut data pada di tahun 2021, minyak dan gas memegang peranan sebesar 48% sebagai sumber bahan bakar / energi diikuti oleh batu bara. Untuk mengantisipasi ketergantungan yang tinggi terhadap minyak dan gas dan kemandirian sumber energi, pemerintah melalui kementerian ESDM mengantisipasinya dengan menerapkan target produksi minyak meningkat menjadi 1 juta *bopd* di tahun 2030. Tentu saja ini tidak akan serta merta tercapai dengan mengandalkan dari produksi sumur-sumur yang sudah ada, akan tetapi sangat diperlukan untuk meningkatkan kegiatan explorasi penemuan cadangan baru dan produksi dari sumur-sumur yang baru. Sehingga peran dari PT Z untuk menyelesaikan target 1 juta *bopd* menjadi besar.



Gambar 1.3 Pasokan energi di Indonesia berdasarkan sumbernya tahun 2021
 Sumber: *southeastasiainfra.com*, 2022

Berdasarkan (UU No. 22 Tahun 2001). pemerintah tidak boleh mengeluarkan investasi dan menanggung risiko, sehingga untuk pengadaan di hulu migas menggunakan konsep dari kontrak bagi hasil *Cost recovery*. Ini merupakan suatu bentuk kontrak kerja sama dalam kegiatan usaha hulu migas berdasarkan prinsip pembagian gross produksi dengan mekanisme pengembalian biaya operasi. *Cost recovery* adalah suatu konsep dimana biaya operasi yang dikeluarkan terlebih dahulu ditanggung oleh kontraktor (perusahaan minyak) dalam melaksanakan kegiatan eksplorasi, eksploitasi, dan produksi Migas. Terhadap pembiayaan tersebut, kontraktor berhak untuk mendapatkan kembali biaya operasi yang telah dikeluarkan (*cost recovery*) pada suatu wilayah kerja yang bersangkutan setelah berproduksi secara komersial. Biaya operasi yang telah dikeluarkan oleh kontraktor tersebut akan dikembalikan dari hasil produksi migas pada suatu wilayah kerja bersangkutan dalam bentuk hasil produksi (volume migas). Implementasi dari *cost recovery* membuat proses pengadaan mensyaratkan tender pengadaan dimenangkan oleh perusahaan yang memberikan proposal penawaran terendah, dalam hal ini terjadi kompetisi yang ketat diantara perusahaan OFS (*Oilfield services*), mewajibkan perusahaan OFS untuk bisa mendeliver suatu produk dan jasa dengan harga yang bersaing, tanpa menyampingkan kualitas (*service quality*) dan terutama profitabilitas dari perusahaan. Sehingga pentingnya suatu strategi bisnis untuk mempertahankan market juga dalam mempertahankan profitabilitas dari perusahaan, khususnya PT Z.

FBOI (*Fully Burdened Operating Income*) adalah pendapatan operasional setelah dibebankan semua biaya operasional dan merupakan variabel yang digunakan untuk melihat tingkat profitabilitas pada suatu unit bisnis dalam organisasi yang besar. FBOI memberikan gambaran komprehensif tentang profitabilitas suatu unit bisnis setelah memperhitungkan semua biaya yang terkait dengan operasinya. FBOI memperhitungkan semua biaya operasional, termasuk biaya overhead, dalam artian biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis tetapi tidak secara langsung terkait dengan produksi barang atau jasa tertentu seperti *travel & entertainment, equipment & facilities, material & supplies*, dan lain-lain.



Gambar 1.4 *Revenue vs FBOI*
 Sumber : Data PT Z yang diolah penulis

Berdasarkan data internal dari PT Z, profitabilitas perusahaan yang ditinjau dari persentase FBOI cenderung sukar untuk meningkat, Dari bagan kurva, menunjukkan kenaikan penjualan tidak serta merta berakibat positif bagi keuntungan perusahaan, data tahun 2023 menunjukkan kenaikan *revenue*, akan tetapi mengalami penurunan persentase dari FBOI, kondisi yang berbanding terbalik pada data tahun 2022 yang memiliki *revenue* cenderung stabil dengan mengalami kenaikan hanya 0.3 persen, akan tetapi FBOI meningkat signifikan. Data tahun 2019 dan 2020 menunjukkan *revenue* jauh lebih besar jika dibandingkan data dari tahun 2021 dan tahun 2022, akan tetapi memiliki persentase FBOI yang lebih rendah, sehingga penurunan penjualan juga tidak serta merta berakibat negatif dari keuntungan perusahaan.

Menurut Rust et al. (2002), mengurangi biaya (*cost*) dapat meningkatkan profitabilitas secara langsung walaupun dalam jangka pendek. Sementara itu Menurut Mitchell dan Coles (2004) tanpa adanya pengefisienan melalui pengurangan biaya-biaya, margin dari profit akan mengalami penurunan. Dengan menekan biaya operasional dan menerapkan strategi *cost leadership* yang efektif, perusahaan memiliki potensi untuk dapat meningkatkan profitabilitasnya.

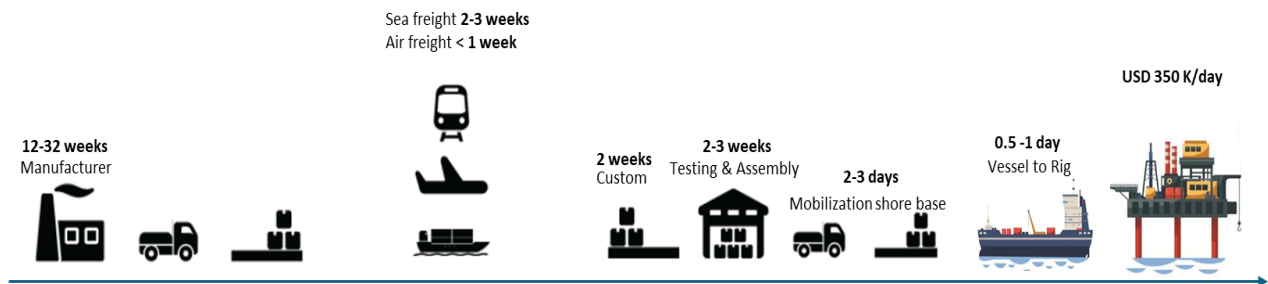
Pada sisi lain, berdasarkan data sampai september 2024, PT Z mempunyai nilai inventori sebesar 12.31% dari *revenue* di tahun 2023. Menurut Khan (2020) strategi menekan biaya melalui pengendalian persediaan dan dengan menerapkan sistem manajemen persediaan yang efektif dapat meminimalkan biaya penyimpanan dan menghindari dari kelebihan atau kekurangan stok. Inventori/persediaan sendiri memegang peranan penting bagi operasional PT Z Fungsi dari inventori yaitu untuk menyediakan pasokan barang untuk operasi perusahaan secara berkelanjutan. Keterlambatan atau ketidaktersediaan inventori berakibat pada terganggunya operasional perusahaan, akan tetapi kelebihan stok inventori juga berakibat tidak baik pada aspek finansial perusahaan, berlimpahnya inventori berarti perusahaan

kehilangan kesempatan untuk mengkonversi produk menjadi *revenue* atau kas. Selain itu inventory juga memiliki masa kelayakan pakai, dari 3 tahun, 5 tahun hingga 20 tahun tergantung jenis alat atau *spare part* masing-masing. Inventori yang diam dalam waktu lama akan membuat peralatan menjadi usang sehingga tidak lagi layak untuk digunakan. Dalam hal ini akan berimplikasi menjadi cost bagi perusahaan, sehingga perusahaan harus berusaha mencari titik ideal di antara terlalu banyak dan terlalu sedikit, tanpa pernah kehabisan stok, selain itu dengan menurunkan waktu tinggal inventori maka *cash flow* dari perusahaan akan menjadi lebih baik. Dalam praktik ekonomi, strategi manajemen inventori akan berbeda satu sama lain karena berbagai alasan, termasuk metode manajemen inventori yang digunakan (misalnya *Just in time*, *lean manajemen*, *economic order quantity*), jenis bisnis, ukuran perusahaan, dan industri. Oleh karena itu, dampak keduanya baik arah dan kekuatan yang dimiliki inventori terhadap kinerja keuangan dapat bervariasi di setiap perusahaan. Untuk kasus PT Z inventori dapat berupa:

- 1) *Redress kit*, adalah *spare part* seal *elastomer* atau *non elastomer*, *shear screw* dan lain-lain yang digunakan untuk membuat peralatan yang sudah pernah digunakan didalam sumur bisa di *redress* kembali lagi untuk siap digunakan.
- 2) *Sales Items*, produk barang jual untuk digunakan saat kompleksi sumur sesuai kontrak dengan *customer*, dan merupakan kepunyaan *customer* setelah alat tersebut dikirimkan.
- 3) *Consignment*, produk barang jual yang hanya akan di bayar operator perminyakan hanya jika digunakan didalam sumur.

Adanya potensi mengurangi waktu tinggal inventori dan mencegah inventori menjadi *cost* tentu saja menimbulkan pertanyaan dan tantangan mengenai strategi dan metoda yang tepat untuk bisa menghasilkan pertumbuhan bisnis dengan cara mengoptimalkan potensi tersebut bagi PT Z.

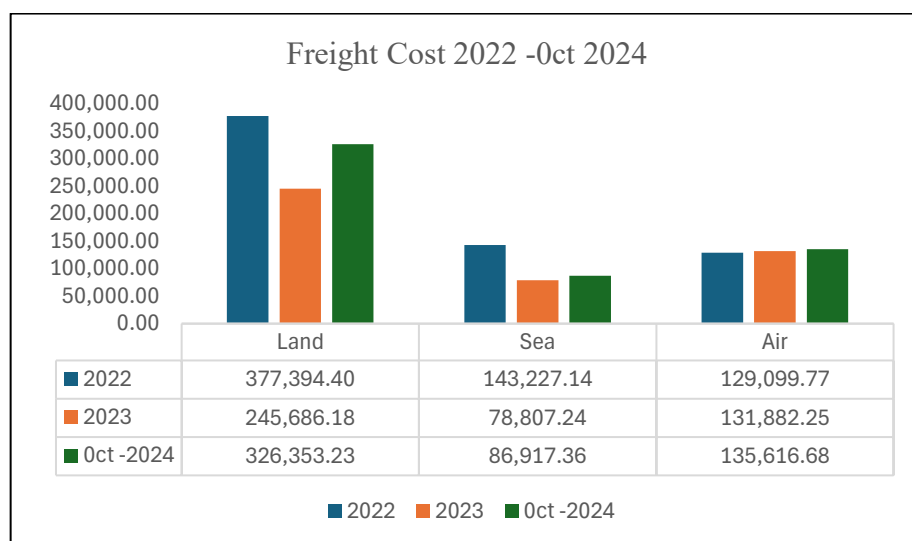
Gambar dibawah menunjukan siklus proses peralatan atau produk kompleksi dibuat hingga sampai digunakan, proses ini berjalan dari manufaktur hingga peralatan atau produk tersebut dapat gunakan pada anjungan pengeboran (*rig site*), siklus dibawah juga menggambarkan waktu yang dibutuhkan suatu peralatan atau produk dari proses pembuatan di manufaktur, pengiriman, proses bea cukai, perakitan dan pengetesan hingga siap di kirim ke anjungan pengeboran untuk bisa digunakan. Proses ini memakan waktu tidak sedikit, tidak dalam hitungan hari, tapi hitungan minggu dan bulan. Keterlambatan pengiriman peralatan ke anjungan pengeboran akan memberikan kerugian finansial yang besar bagi operator perminyakan dan berdampak pinalti bagi PT Z. Sebagai gambaran biaya sewa suatu anjungan pengeboran tipe jack up dapat mencapai USD 350,000 / hari atau setara dengan USD 14,580 / jam, atau USD 243 / menit. Biaya ini belum termasuk biaya operasional seperti biaya jasa perusahaan *Oilfield Services* dan logistik. Dapat dibayangkan keterlambatan atau penundaan dalam konteks 1 jam sudah memakan biaya tidak sedikit, apalagi keterlambatan dalam konteks hari.



Gambar 1.5 Siklus peralatan dan produk bisa di gunakan

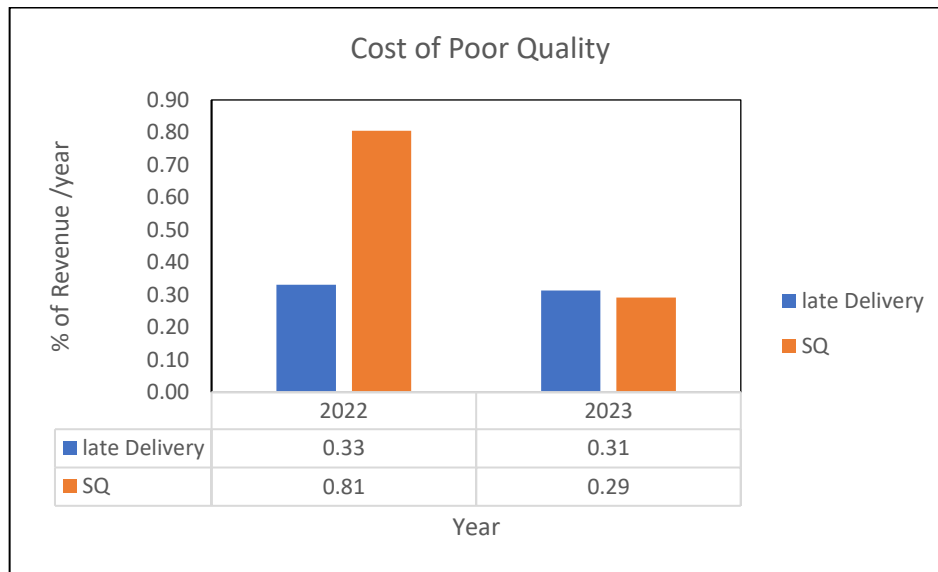
Sumber : olahan penulis

Penjadwalan (*scheduling*) dalam manajemen operasi adalah proses mengatur, mengendalikan, dan mengoptimalkan pekerjaan dan beban kerja dalam proses produksi atau proses manufaktur. Hal ini menyangkut alokasi sumber daya ke aktivitas dari waktu ke waktu sehingga permintaan dipenuhi secara tepat waktu dan hemat biaya. Penjadwalan yang efektif bertujuan untuk memaksimalkan efisiensi dan produktivitas dengan meminimalkan biaya dan penundaan. Dari data biaya pengiriman mengindikasikan kenaikan biaya pada biaya pengiriman dengan menggunakan jalur udara, pengiriman menggunakan jalur udara umumnya disebabkan oleh *schedule* yang ketat dari suatu alat/*spare part* dibutuhkan di *country* atau lokasi tertentu, sepatutnya pengiriman dengan jalur udara bisa di minimalisir dengan metode penjadwalan yang baik. Keterlambatan pengiriman barang baik untuk operasional maupun kegagalan pemenuhan jadwal pengiriman pada kontrak akan menimbulkan pinalti bagi PT Z yang dalam hal ini akan mengurangi *revenue* secara langsung dan berimplikasi menurunkan margin profit (FBOI). Selain itu kegagalan mendeliver produk dan jasa yang tidak memenuhi standar kualitas dari *customer* atau berakibat *non productive time* (NPT) pada rig site juga menyebabkan dampak negatif pada *revenue* PT Z.



Gambar 1.6 Gambaran biaya pengiriman

Sumber : Data PT Z yang diolah penulis



Gambar 1.7 *Cost of poor quality*
Sumber : Data PT Z yang diolah penulis

Berdasarkan data-data diatas, PT Z menghadapi tantangan dalam hal menaikkan tingkat profitabilitasnya (FBOI), faktor-faktor biaya operasional, pemanfaatan sumber daya, proses operasi dan penjadwalan yang kurang efisien dalam bisnis model saat ini turut memberikan kontribusi dan memiliki potensi untuk di optimalkan. Beberapa faktor mampu diidentifikasi secara langsung, akan tetapi dimungkinkan terdapat faktor-faktor lain yang belum teridentifikasi dan perlu digali lebih dalam lagi melalui analisis bisnis model. Menurut Wheelen dan Hunger (2015) untuk menganalisa perusahaan, akan sangat membantu untuk mempelajari bisnis model yang sedang perusahaan tersebut jalankan.

Teece (2017) merumuskan bawah suatu bisnis model menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, dan menurut Mitchell dan Coles (2004) bisnis model mencakup pilihan penawaran, strategi, infrastruktur, struktur organisasi, praktik perdagangan, serta proses dan kebijakan operasional yang digunakan bisnis untuk menghasilkan pendapatan, sementara itu Pasaribu, R et al. (2023) meneliti inovasi terhadap bisnis model memiliki dampak positif yang signifikan terhadap keunggulan kompetitif dan kinerja.

Business model canvas (BMC) sendiri diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dalam bukunya Business Model Generation pada tahun 2010. BMC dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis model baru atau mendokumentasikan atau memodelkan bisnis yang sudah ada, BMC merupakan sebuah alat dalam strategi manajemen yang dapat menerjemahkan konsep, pelanggan, infrastruktur, dan keuangan perusahaan dalam bentuk elemen-elemen visual sehingga dapat dipahami dengan lebih mudah. Kemampuan BMC membantu memvisualisasikan model bisnis secara holistik dapat memfasilitasi identifikasi masalah dan pengembangan solusi dalam manajemen operasi dengan menyediakan platform untuk melakukan

analisis komprehensif pada segala aspek organisasi. BMC dapat menggambarkan bagaimana bisnis dijalankan pada suatu saat tertentu, sedangkan analisa SWOT membantu memformulasikan strategi suatu bisnis guna mencapai tujuannya. Strategi yang didapat dari kerangka kerja SWOT dapat diintegrasikan kedalam bisnis model untuk mendapatkan suatu BMC yang baru yang merupakan rekomendasi model untuk mencapai tujuan bisnis perusahaan khususnya PT Z.

Berdasarkan paparan yang dibahas, peneliti menilai terdapat permasalahan yang dapat diteliti, yakni Perumusan strategi bisnis dengan analisis lingkungan dan bisnis model untuk meningkatkan *Fully Burden Operating Income* (FBOI) studi kasus PT Z. Penelitian akan berfokus pada PT Z dengan unit bisnis kompleks di Indonesia.

1.3 Perumusan Masalah

Fenomena belum optimalnya bisnis proses, khususnya potensi untuk menaikkan profitabilitas di PT Z, menunjukkan adanya gap dari efisiensi bisnis model pada PT Z. Selain itu kebutuhan akan strategi kompetitif untuk mempertahankan dan memperluas pasar tanpa mengabaikan tingkat profitabilitas pada bisnis model perlu ditinjau dan dievaluasi, ini akan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga, kualitas dan kompetisi dalam industri sendiri. Dan dikarenakan kegiatan bisnis pada *oilfield services* sangat terpengaruh oleh lingkungan bisnisnya, sehingga pentingnya untuk mengevaluasi arah strategi perusahaan yang ditinjau dari pemanfaatan analisis lingkungan baik internal dan external, dari beberapa poin ini menunjukkan adanya urgensi untuk dilakukan penelitian lebih lanjut. Penelitian ini diharapkan dapat mengoptimalkan lini proses bisnis, melalui pendekatan manajemen strategi dan analisa lingkungan sehingga bisa di implementasikan dengan memperbaiki sisi operasi dan segmen bisnis model yang memiliki potensi untuk dapat dioptimalkan atau belum efisien dan pada akhirnya bertujuan menghasilkan suatu bisnis model yang kompetitif dan efektif.

Untuk itu ada beberapa pertanyaan penelitian yang ingin diuji dalam penelitian ini yaitu

- a. Bagaimana potret bisnis model (BMC) saat ini pada PT Z dilihat dari kinerja seperti profitabilitas perusahaan yang sukar untuk naik saat ini
- b. Bagaimana hasil analisis SWOT berdasarkan blok-blok BMC dan segmen apa dari 9-blok BMC apa yang dapat di optimalkan?
- c. Bagaimana pengaruh dan manfaat analisa lingkungan bisnis terhadap model bisnis saat ini?
- d. Bagaimana alternatif kompetitif strategi baru dari proses pencocokan matriks TOWS?
- e. Bagaimana BMC yang baru (prioritas strategi baru yang bisa di implementasikan pada PT Z

1.4 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengidentifikasi dan memahami potret bisnis model saat ini dan menemukan peluang untuk mengefisiensikannya
- b. Untuk menganalisa hasil SWOT yang didapat dari blok BMC dan segmen yang perlu dan dapat di optimalkan

- c. Untuk mengidentifikasi pengaruh dan pemanfaatan analisa lingkungan bisnis sehingga dapat mengatasi ancaman dan mengoptimalkan kesempatan
- d. Untuk merumuskan alternatif kompetitif strategi dari hasil mencocokkan matriks TOWS
- e. Untuk mengidentifikasi implementasi rekomendasi prioritas strategi /BMC yang baru pada PT Z

1.5 Manfaat Penelitian

- Memberikan rekomendasi bagi PT Z untuk memperbaiki bisnis model yang sudah ada
- Mensinergikan ilmu pengetahuan dengan dunia industri
- Berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya manajemen strategi
- Penelitian ini dapat menjadi referensi dan dijadikan sebagai acuan untuk melakukan penelitian strategi bisnis di perusahaan lain dengan industri yang serupa bahkan berbeda.

1.6. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Berisi tentang sistematika dan penjelasan ringkas laporan penelitian yang terdiri dari Bab I sampai Bab V dalam laporan penelitian.

a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan penjelasan secara umum, ringkas dan padat yang menggambarkan dengan tepat isi penelitian. Isi bab ini meliputi: Gambaran Umum Objek penelitian, Latar Belakang Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan Tugas Akhir.

b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori dari umum sampai ke khusus, disertai penelitian terdahulu dan dilanjutkan dengan kerangka pemikiran penelitian yang diakhiri dengan hipotesis jika diperlukan.

c. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menegaskan pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis temuan yang dapat menjawab masalah penelitian. Bab ini meliputi uraian tentang: Jenis Penelitian, Operasionalisasi Variabel, Populasi dan Sampel (untuk kuantitatif) / Situasi Sosial (untuk kualitatif), Pengumpulan Data, Uji Validitas dan Reliabilitas, serta Teknik Analisa Data.

d. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan diuraikan secara sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian dan disajikan dalam sub judul tersendiri. Bab ini berisi dua bagian: bagian pertama menyajikan hasil penelitian dan bagian kedua menyajikan pembahasan atau analisis dari hasil penelitian. Setiap aspek pembahasan hendaknya dimulai dari hasil analisis data, kemudian diinterpretasikan

dan selanjutnya diikuti oleh penarikan kesimpulan. Dalam pembahasan sebaiknya dibandingkan dengan penelitianpenelitian sebelumnya atau landasan teoritis yang relevan.

e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, kemudian menjadi saran yang berkaitan dengan manfaat penelitian.