



Jenis-jenis Penelitian Pemasaran Digital

DISUSUN OLEH:

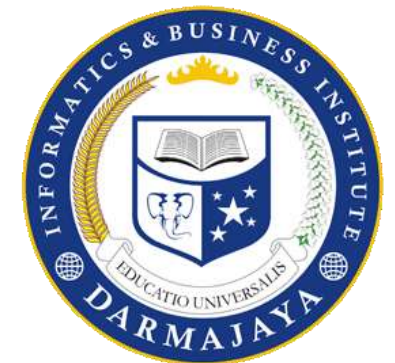
TRUFI MURDIANI, S.T., M.A.

Dosen Program Studi Bisnis Digital

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Darmajaya

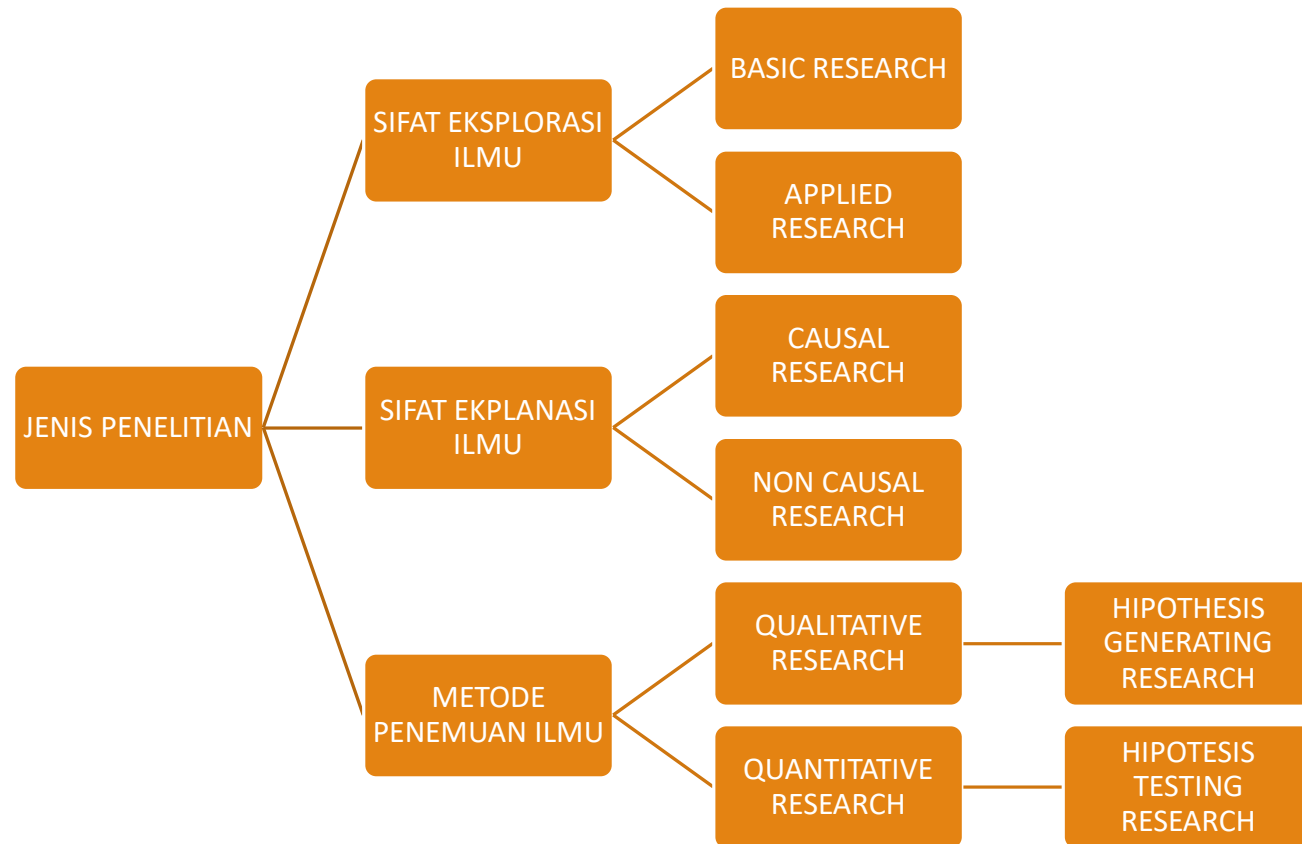
trufimurdiani@darmajaya.ac.id

IG: @tmurdian1



JENIS PENELITIAN

Penelitian dapat dibedakan dalam beberapa jenis penelitian. Perbedaan tersebut dapat dilakukan sesuai dengan sifat dari tujuan penelitian, sifat eksplanasi yang diarahkan oleh penelitian serta orientasi bangunan teori yang disasari oleh penelitian tersebut, seperti yang disajikan dalam gambar

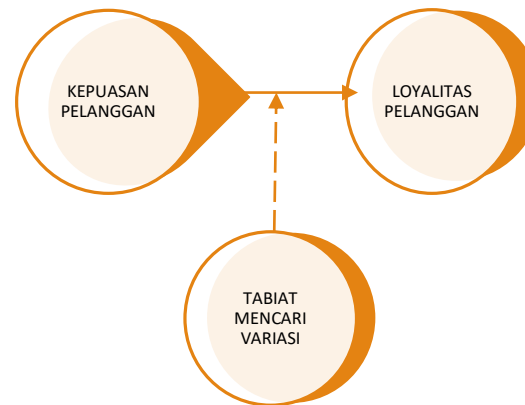
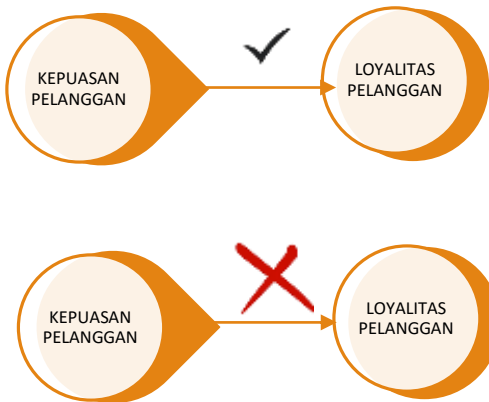


PENELITIAN SIFAT EKSPLORASI ILMU

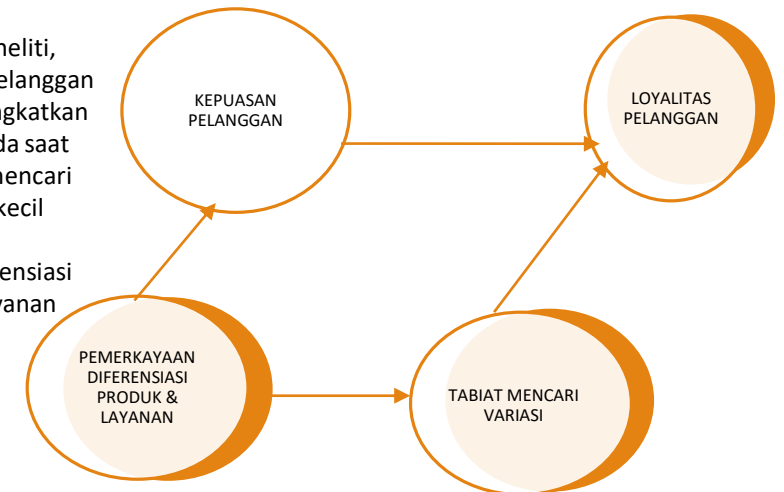
Bila Penelitian keilmuan diarahkan untuk **menggal** atau **mengembangkan** bagian dari ilmu tertentu yang menghasilkan sebuah kontribusi pada ilmu (contribution to the body of knowledge), maka ditinjau dari sudut kedalaman ekspolrasi ilmu yang ingin dikembangkan, penelitian dapat dibedakan atas **Penelitian Dasar** dan **Penelitian Terapan**.

PENELITIAN DASAR

- Tujuan penelitian mengembangkan ilmu (to generate a body of knowledge) untuk mencari jawaban baru atas masalah manajemen tertentu yang terjadi dalam organisasi, perusahaan atau masyarakat.
- Sasarannya adalah pengembangan ilmu atau bidang ilmu tertentu dengan derajat “contribution to the body of knowledge”



Kontribusi baru peneliti, bahwa keuasan pelanggan hanya dapat meningkatkan pelanggan BILA pada saat yang sama tabiat mencari variasi dapat diperkecil dengan melakukan pemerayaan diferensiasi dari produk dan layanan



PENELITIAN SIFAT EKSPLORASI ILMU

PENELITIAN TERAPAN

- Tujuan penelitian BUKAN untuk memberikan sebuah kontribusi baru pada ilmu, melainkan untuk memecahkan sebuah masalah yang saat ini dihadapi oleh manajemen atau organisasi perusahaan tertentu.



Penelitian ini tidak diarahkan untuk memperbaiki konsep teori, tetapi lebih kearah untuk mengukur sampai seberapa jauh masing-masing elemen konsep pemasaran (konsep marketing mix) telah dijalankan dengan baik atau tidak, intensif atau tidak, bermutu atau tidak untuk menghasilkan kinerja pemasaran (seberapa besar dampaknya dalam menghasilkan kinerja pemasaran)

PENELITIAN SIFAT EKSPLANASI ILMU

Jenis penjelasan ilmu yang akan dihasilkan oleh suatu penelitian

PENELITIAN KAUSALITAS/ KOMPARATIF adalah penelitian yang ingin menjelaskan dalam bentuk hubungan sebab-akibat (cause-effect) antara beberapa konsep atau beberapa variable atau beberapa strategi yang dikembangkan dalam manajemen

Ex:

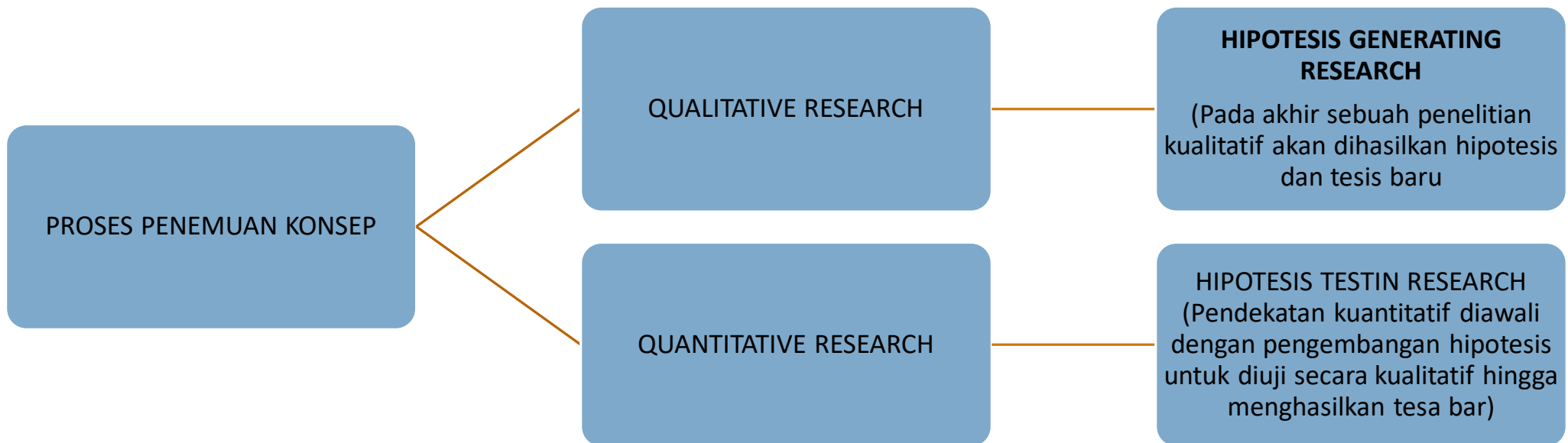
- Apakah terdapat pengaruh strategi bersaing terhadap kinerja penjualan dan berapa besar pengaruhnya bila dibandingkan dengan instrument strategi yang lin.

PENELITIAN NON KAUSALITAS/ NON KOMPARATIF adalah penelitian yang dilakukan dengan membandingkan dua atau beberapa situasi dan atas dasar itu dapat dilanjutkan untuk meneliti apa penyebab perbedaan situasi yang terjadi

Ex:

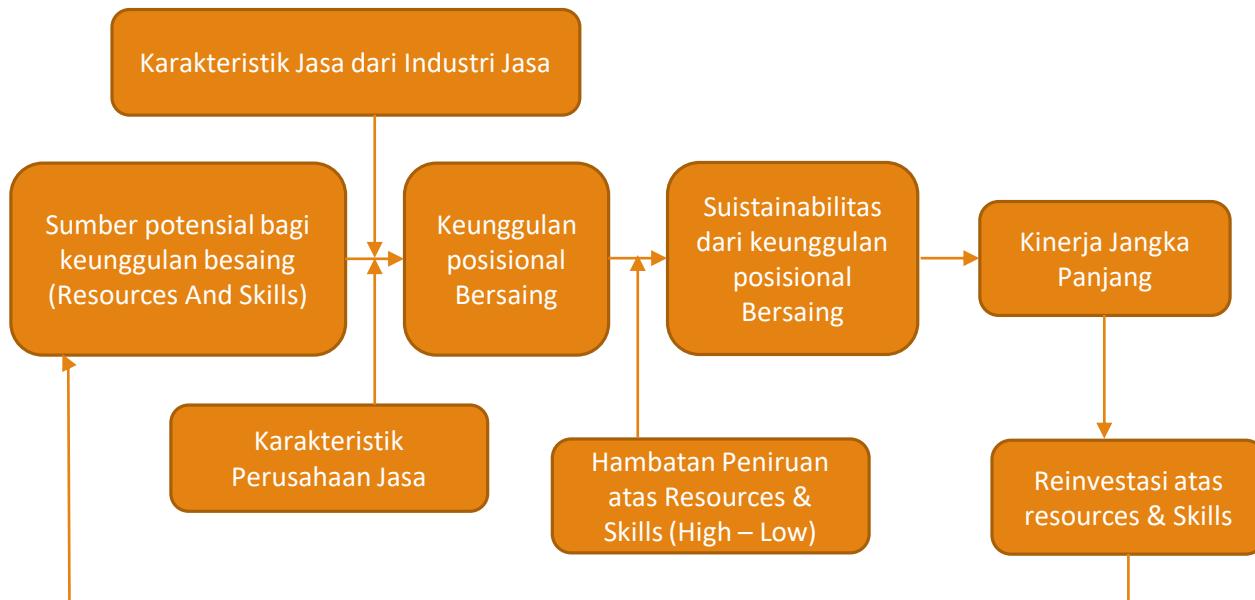
- Mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan dalam cara memandang “perilaku bohong-bluffing behavior” antara para manajer pemasaran dibandingkan dengan para manajer SDM
- Dampak tingkat Kompetensi tenaga penjualan setelah pelatihan salesmanship pada kinerja salestalk (wawancara penjualan)

Metode Penemuan Ilmu



Penelitian Kualitatif – hypothesis generating research

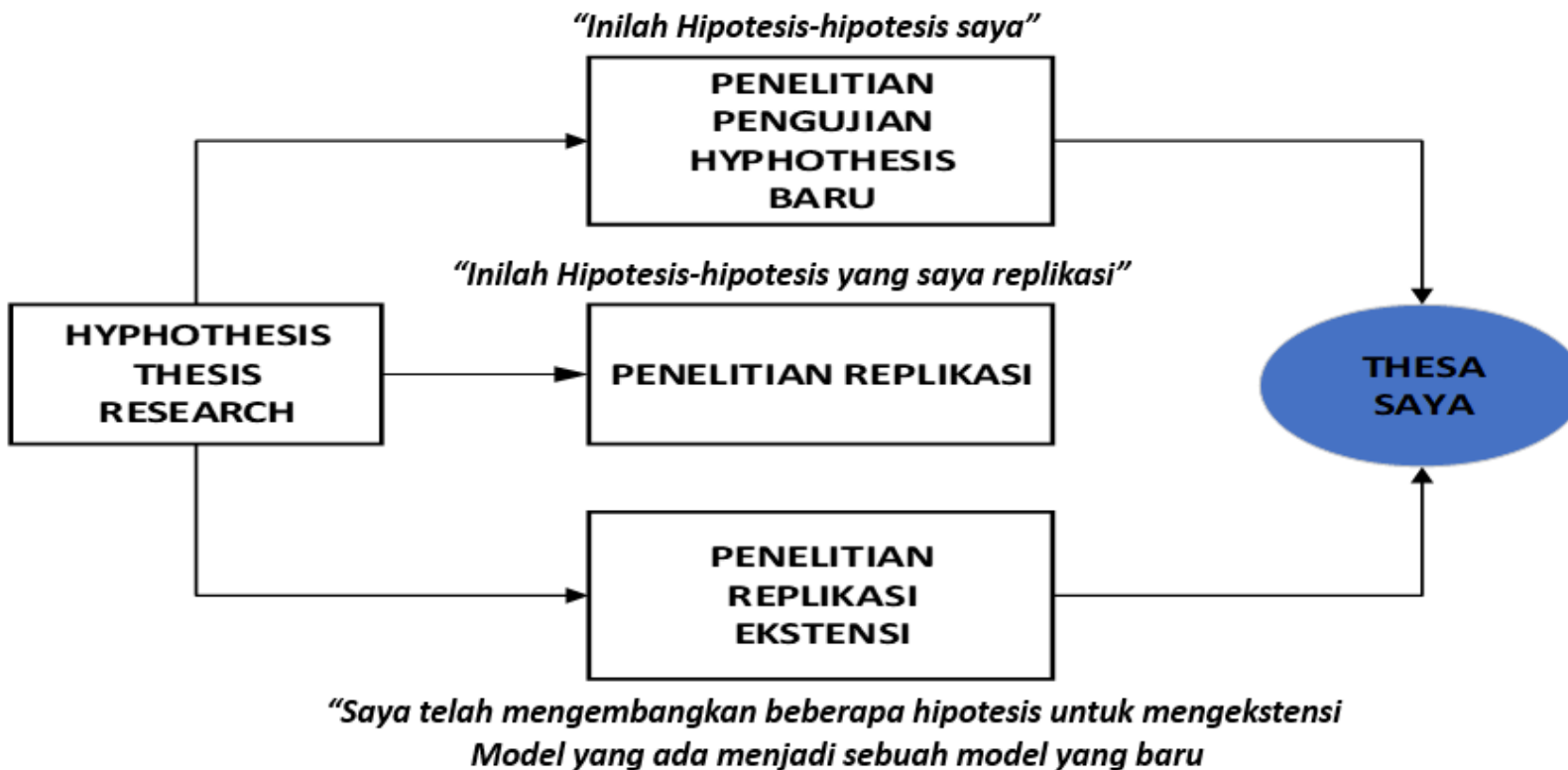
Menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.



Penelitian Bharadwaj, S.G dkk (1993) berjudul “Sustainable Competitive Advantage in Service Industries; A Conceptual Model and Research Propotitions”

Naskah yang mereka sajikan merupakan sebuah hypothes generating research yang menghasilkan sebuah model konsetual yang dibangun dari dan menghasilkan berbagai proposisi dan hipotesis, yang pengujian empiriiknya dapat dilakukan oleh orang lain

Penelitian Kuantitatif – Hypothesis Testing Research



Menurut Sugiyono (2018;13) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan positivistic (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan.

Orientasi Penelitian Ilmiah

1. Penelitian Hanya Dapat Berangkat dari **adanya masalah**
2. Penelitian adalah sebuah **telaah yang sistematis** terhadap probelem dan semua fakta yang muncul di sekitar problem tersebut
3. Penelitian berarti proses dimana seorang peneliti mencari apa saja yang dikatakan atau dibuat peneliti yang lain atas **research problem yang sedang menarik perhatiannya**
4. Penelitian berarti sebuah proses dimana peneliti **membangun hipotesis dan atau research questions** yang berhubungan dengan research problem yang sedang dieksplorasi. Itulah sebabnya bila penelitian itu tidak melahirkan hipotesis atau research questions, maka level penelitiannya masih pada tingkat sangat pemula
5. Penelitian berarti **menguji hipotesa** dan atau **pertanyaan penelitian**
6. Penelitian berarti sebuah proses kegiatan untuk menghasilkan **sebuah wawasan baru** yang berhasil dicari lagi oleh peneliti (*research* – mencari lagi yang lebih inovatif atau yang lebih baru atau yang belum dijamah orang lain)

Pedoman Praktis Perancangan Penelitian

1. Amati
Fenomena
Manajemen

2. Mulailah
Dengan Mencari
Research Gap

3. Temukan Theory
& Theoretical Gap

4. Kembangkan
Topik Penelitian

5. Kembangkan
Masalah-Problem

6. Kembangkan
Masalah Penelitian
– Research
Problem

7. Kembangkan
Cara untuk
Memecahkan
Masalah

8.
Mengembangkan
Research
Questions

9. Kembangkan
Proposisi dan
Grand Theoretical
Model

10. Kembangkan
Hipotesis dan
Empirical Research
Model

Chaptering Dalam Skripsi, Tesis & Disertasi

1. Pedoman Chaptering 5 Bab

Bab I. Pendahuluan

Bab II. Tinjauan Pustaka dan Pengembangan Model

Bab III. Metode Penelitian

Bab IV Analisis Data & Pembahasan

Bab V. Kesimpulan dan Implikasi

2. Pedoman Chaptering 6 Bab

Bab I. Pendahuluan

Bab II. Telaah Pustaka dan Pengembangan Model

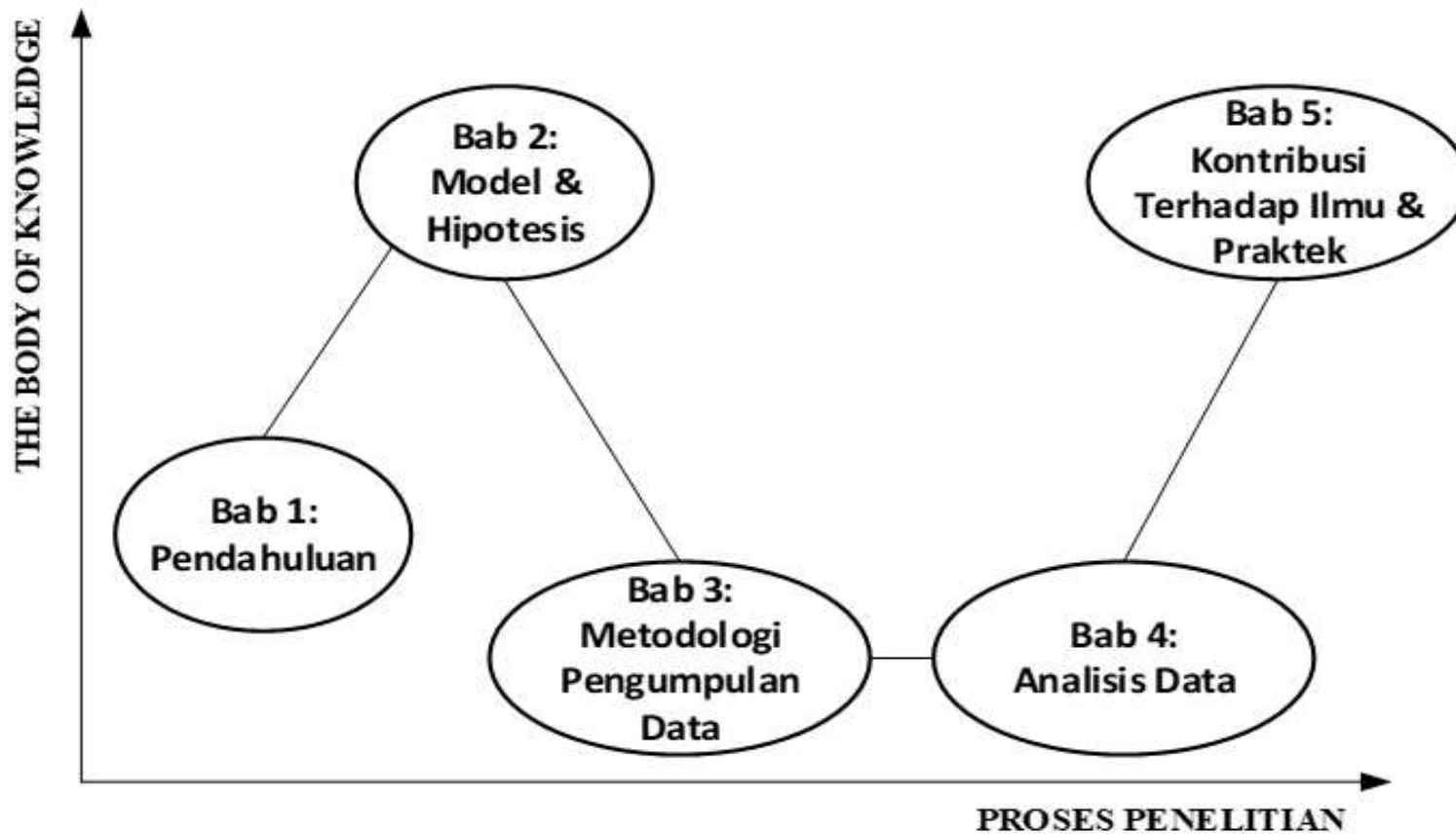
Bab III. Metode Penelitian

Bab IV. Analisis Data

Bab V. Pembahasan dan Temuan Penelitian

Bab VI. Kesimpulan dan Implikasi

Struktur Skripsi-Tesis-Disertasi



Bagian terpenting dari penelitian ilmiah adalah berada pada Bab 2. Telaah pustaka dan pengembangan model (karena memuat model penelitian dan hipotesis kita) dan Bab 5. Kesimpulan dan Implikasi (Karena memuat kontribusi terhadap ilmu dan praktek)

BUKAN PENELITIAN!!!

1. Hanya sekedar mengumpulkan data lalu disusun dalam tabel dan diberi komentar. Ini bukan penelitian pengembangan ilmu manajemen!
2. Menemukan fakta-fakta atau data, tetapi tidak ada hubungannya dengan “research problems”
3. Menghitung. Misalnya peneliti mencari data jumlah salesman dan rata-rata penjualan tiap-tiap salesman dan menemukan bahwa terdapat salesman sejumlah 6 orang dengan rata-rata penjualannya Rp. 5.000.000 karena itu kesimpulan penelitian adalah jumlah penjualan dapat diproyeksi menjadi Rp. 30.000.000
4. Menghitung posisi beberapa rekening tertentu dalam sisi kredit dan sisi debit sebuah neraca keuangan. Lalu menyimpulkan besarnya Current Ratio = 2,23
5. Menuliska kasus yang menggambarkan sejarah dan aktivitas yang dilakukan perusahaan sehari-hari
6. Menulis laporan konsultasi atau konseling yang dilakukan di perusahaan yang biasanya disebut analisis situasi.



THANK YOU