

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 OBJEK PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menetapkan objek di perusahaan dalam kategori manufaktur. Perusahaan tersebut adalah Toko Favian (*Home Industry*) yang berlokasi di jalan Hasanudin No.627A, Salatiga.

3.2 METODE PENGUMPULAN DATA

3.2.1 Sumber Data

Sumber data yang diperoleh untuk penelitian ini adalah bersifat primer dan sekunder. Data primer itu sendiri adalah data yang didapat langsung dari nara sumber. Data primer ini diperoleh melalui teknik wawancara langsung terhadap pemilik usaha. Wawancara ini meliputi latar belakang usaha, jenis usaha yang dilakukan, struktur kepemimpinan dan kerja tim, job description, prosedur dari pembelian bahan baku, produksi dan penjualan.

Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Media perantara yang dimaksud adalah semua catatan yang dilakukan Toko Favian secara manual, yaitu catatan pemesanan penjualan, pengiriman barang, kwitansi, laporan penjualan, stock opname, laporan penjualan, dan laporan keuangan.

3.2.2 Jenis Data

Jenis data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah:

1 Jenis data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan data yang dapat dinilai atau diukur dengan angka secara langsung (Marzuki, 2001). Dalam penelitian ini yang diperoleh penulis adalah data pembelian, penjualan, dan *stock* barang.

2 Jenis data kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat dinilai atau diukur dengan angka secara langsung. (Marzuki, 2001). Dalam penelitian ini yang diperoleh penulis adalah latar belakang perusahaan, jenis perusahaan, struktur kepemimpinan, prosedur pembelian, produksi, dan penjualan.

3.3 TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Dalam penelitian ini teknik yang digunakan penulis dalam pengumpulan data ada beberapa macam, yaitu:

1 Teknik wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek peneliti. (Indriantoro & Supomo,1999;152). Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara secara langsung kepada bapak Tis Chriswanto sebagai pemilik Toko Favian.

2 Teknik observasi

Observasi adalah proses pencatatan pola perilaku subyek (orang), obyek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. (Indrianto & Supomo, 1999;157). Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung dari proses pembelian, pelaporan penjualan hingga pencatatannya.

3 Teknik dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data melalui arsip atau catatan yang terdapat pada pihak perusahaan. (Indriyanto & Supomo, 1997). Dalam penelitian ini data yang dimaksud adalah laporan pembelian dan penjualan, kwitansi dan bukti-bukti lainnya.

3.4 GAMBARAN UMUM SISTEM PERUSAHAAN

3.4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Toko Favian adalah perusahaan yang bergerak dikategori manufaktur dan berdiri pada tahun 2008. Pemilik dan pencetus Toko Favian adalah bapak Tis Chriswanto bersama istri. Pada awalnya beliau mendirikan usaha sendiri dilandaskan karena dahulu beliau merasa kasian terhadap teman seangkatannya sebagai bagian pengiriman, dalam perusahaan tikar karena sistem kepemimpinan yang digunakan terlalu ditektor dan menekan karyawannya. Beliau berprinsip ingin membangun usaha sendiri dengan sistem kekeluargaan agar memiliki rasa

kepemilikan akan satu karyawan dengan yang satu, dan antara karyawan dengan produksi yang dijual. Tetapi beliau tidak melupakan sikap kedisiplinan dan kepemimpinan yang terstruktur agar usahanya tetap dapat berjalan dengan lancar.

Beliau memilih untuk berusaha dibidang bantal guling karena dilandaskan oleh prinsip masyarakat yang terkadang menganggap tidak penting untuk kualitas yang dihasilkan dalam tidurnya melalui bantal dan guling. Banyak masyarakat tidak terlalu memikirkan dampak yang akan muncul jauh kedepan atas kualitas dari bantal dan guling yang mereka gunakan sehari-hari. Disinilah titik peluang atau kesempatan yang beliau ambil untuk membangun usahanya, selain itu bantal dan guling adalah produk yang selalu dibutuhkan oleh masyarakat luas. Beliau menggunakan bahan baku dasar dari bantal dan guling dengan menggunakan *silicone*.

Toko Favian pada tahun pertama dapat berjalan dengan baik. Cara beliau mengenalkan produknya ke masyarakat luas cukup dikatakan berhasil untuk menarik perhatian masyarakat, terbukti dengan banyaknya *customer* yang datang untuk mengganti produk bantal dan gulingnya dengan bantal dan guling yang diproduksi Toko Favian. Sasaran pasar yang diterapkan dalam Toko Favian ini untuk mengenalkan dan memasarkan produknya adalah komunitas PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga). Target pertama yang dituju adalah PKK yang ada di Salatiga, khususnya adalah satu RT dan RW nya.

Kenyataannya, semakin hari semakin luas produk Favian dikenal oleh masyarakat Salatiga. Maka dari itu Toko Favian ingin memperluas pangsa pasarnya ke luar kota. Dengan kebijakan yang diambil Toko Favian ini beliau ingin melakukan survey terlebih dahulu sebelum ia memasuki wilayah yang akan dijadikan target. Sistem *survey* yang dilakukan adalah dengan melakukan wawancara kecil terhadap masyarakat sekitar seputar produk bantal dan guling. Setelah itu tindakan yang dilakukan adalah datang ke kelurahan untuk meminta data dan izin akan melakukan promosi atau demo terhadap komunitas PKK. Oleh karena sistem pemasaran seperti yang telah dijabarkan, Toko Favian mulai merekrut beberapa pekerja untuk menjadi karyawan yang membantu untuk kegiatan *survey* dan pemasaran.

Untuk sistem yang digunakan oleh Toko Favian masih menggunakan sistem yang sederhana dalam segala pencatatan transaksinya. Saat ini pak Tis Chriswanto telah berhasil mengrekrut karyawan sebanyak 7 orang. Di kantor pusat ada 1 orang sebagai adm, dibagian produksi dipegang oleh istri dari bapak Tis Chriswanto, marketing 4 orang, bagian pengiriman 1 orang dan bagian penagihan ada 1 orang.

Berikut biodata Toko Favian

Nama Perusahaan : Toko Favian

Alamat Perusahaan : Jl. Hassanudin No. 627A Salatiga

No. Telp Perusahaan : 081-795-134-54

Kegiatan Usaha : Perusahaan Manufaktur Bantal dan Guling

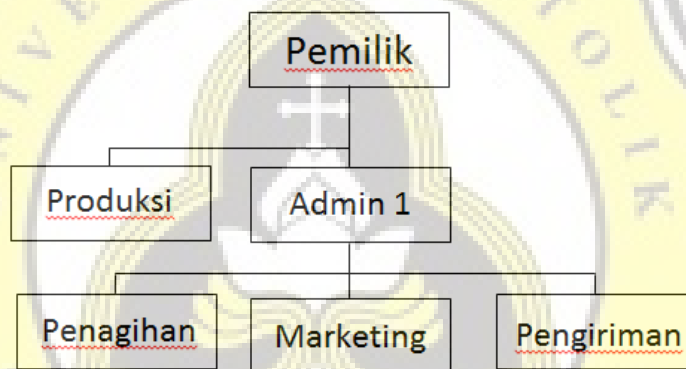
Pemilik Perusahaan : Tis Chriswanto

Alamat Perusahaan : Jl. Hassanudin No. 627A Salatiga

3.4.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi yang terdapat pada Toko Favian adalah seperti berikut:

Gambar 3.1. Struktur Organisasi

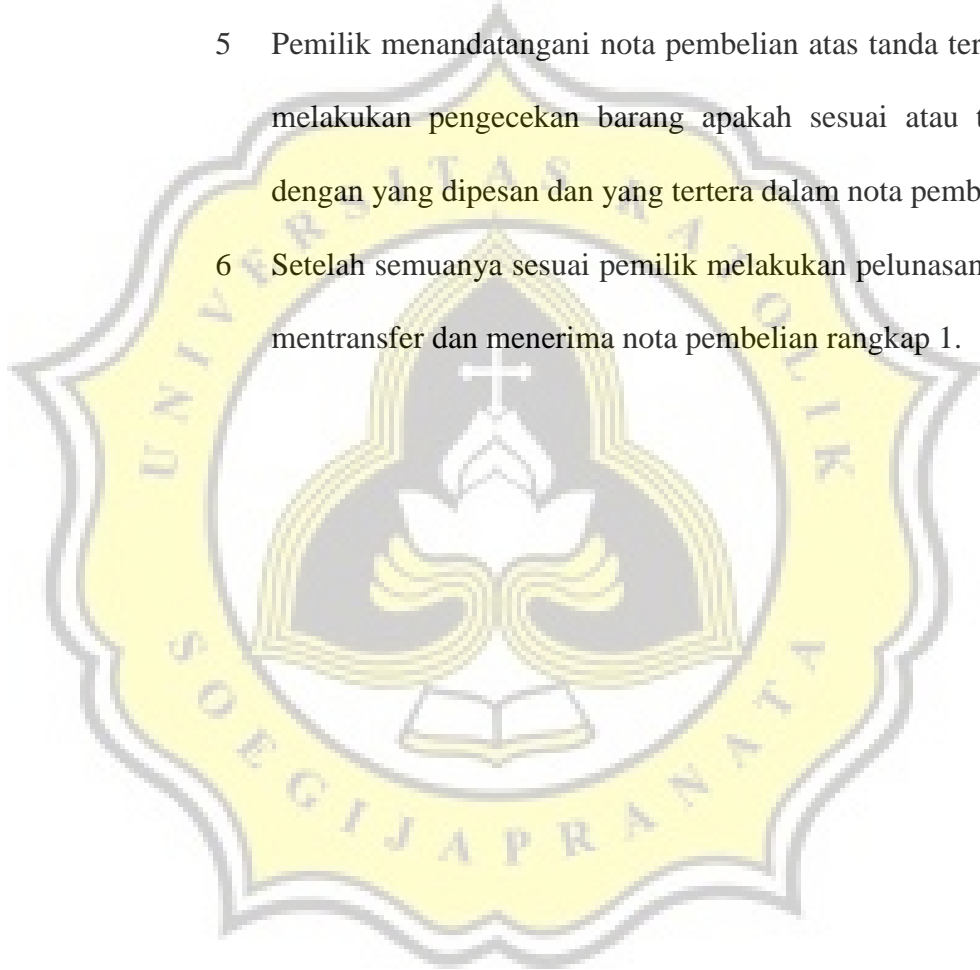


3.5 SISTEM AKUNTANSI YANG DIGUNAKAN

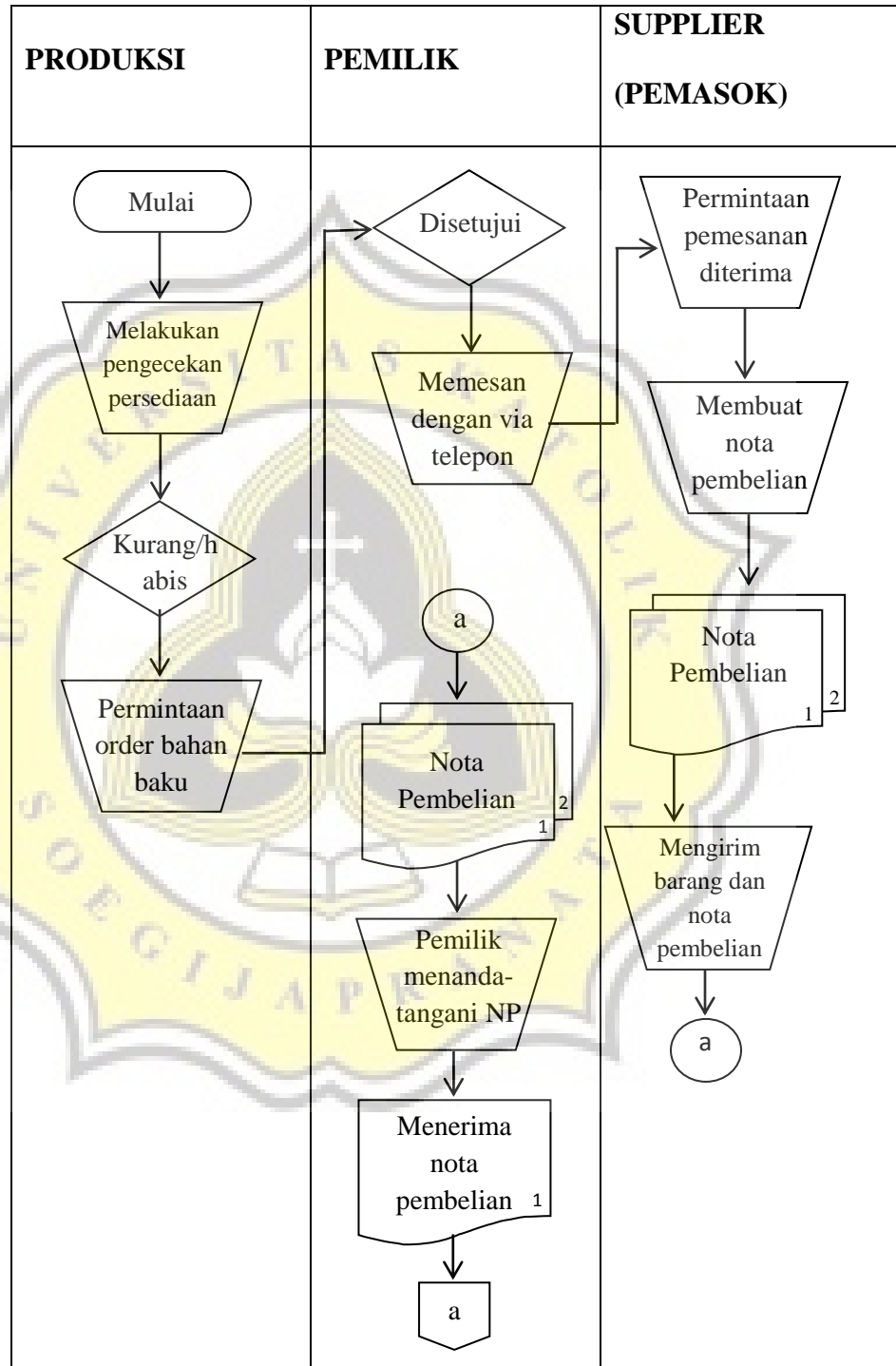
3.5.1 Prosedur Pembelian Bahan Baku

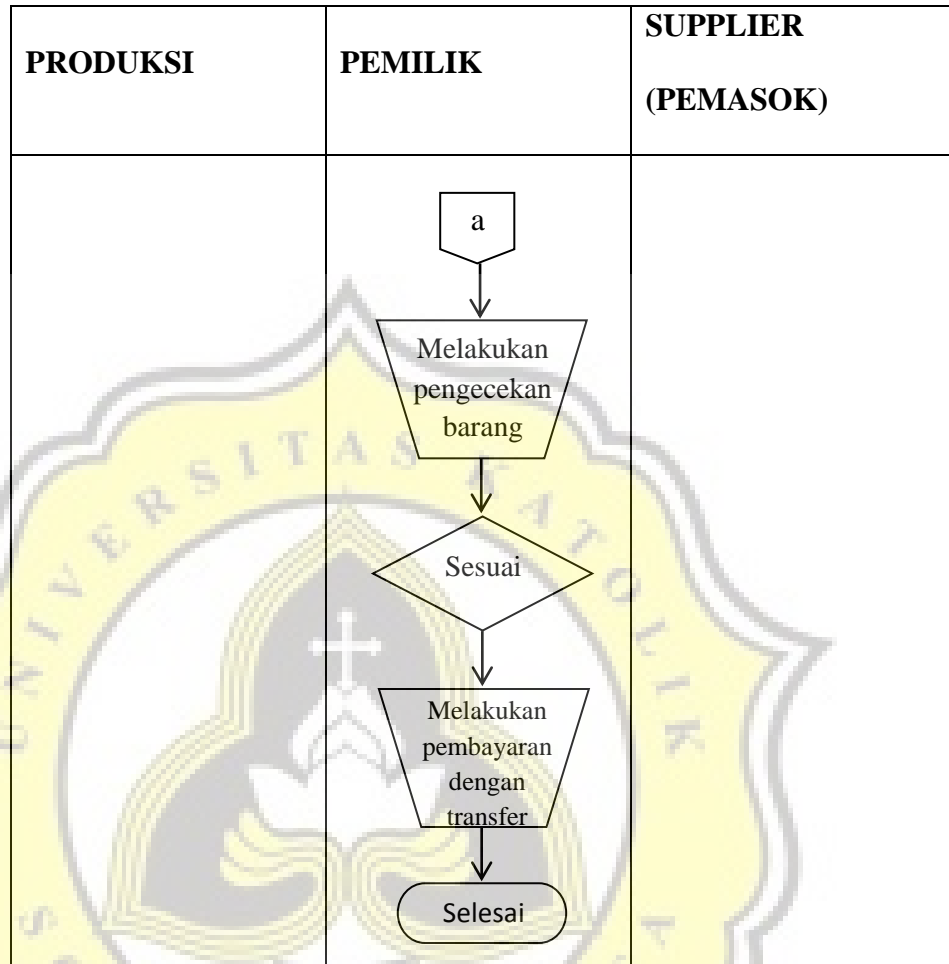
- 1 Bagian produksi melakukan pengecekan terhadap persediaan bahan baku yang ada digudang dan melaporkan keadaan *stock* persediaan bahan baku yang ada.
- 2 Pemilik menerima laporan dari bagian produksi dan memesan barang kepada *supplier* melalui via telepon.

- 3 *Supplier* menerima pesanan yang diminta dan segera membuat nota pembelian dengan rangkap 2 dan mengirim barang.
- 4 Pemilik menerima barang yang telah dipesan dan nota pembelian rangkap 2.
- 5 Pemilik menandatangani nota pembelian atas tanda terima dan melakukan pengecekan barang apakah sesuai atau tidakkah dengan yang dipesan dan yang tertera dalam nota pembelian.
- 6 Setelah semuanya sesuai pemilik melakukan pelunasan dengan mentransfer dan menerima nota pembelian rangkap 1.



Gambar 3.2. Prosedur Pembelian Bahan Baku

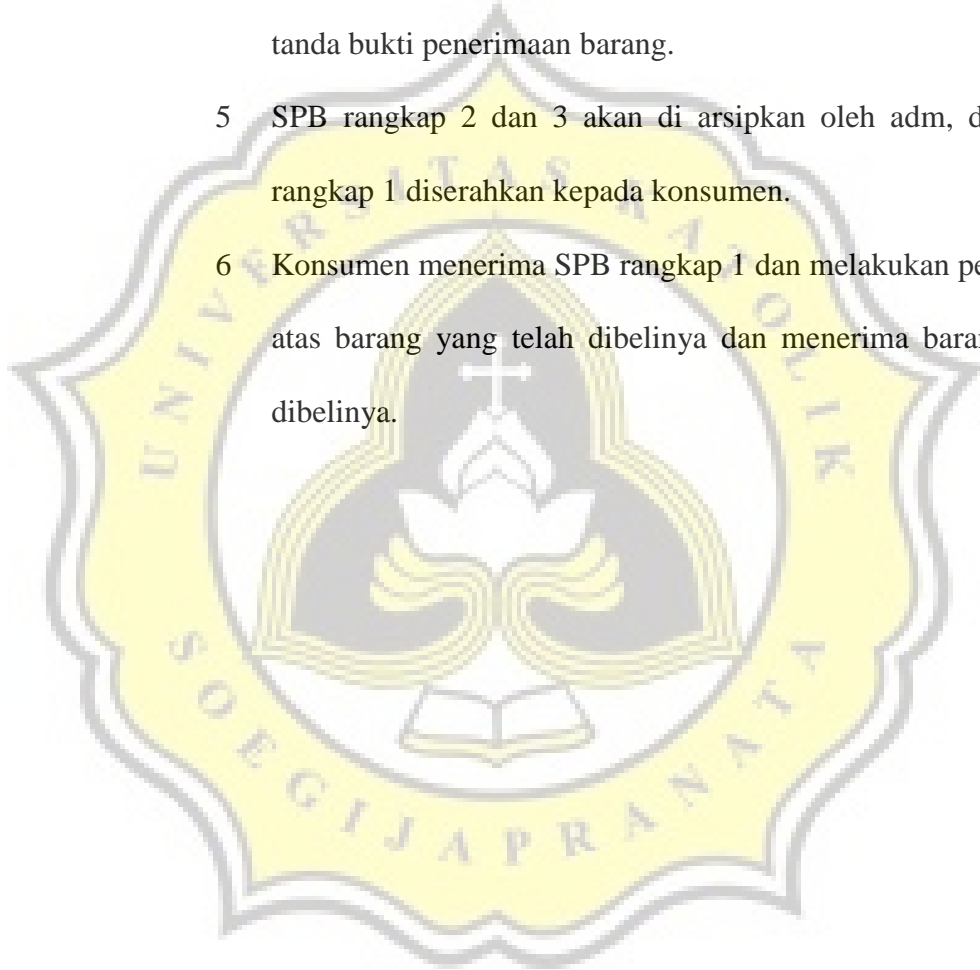




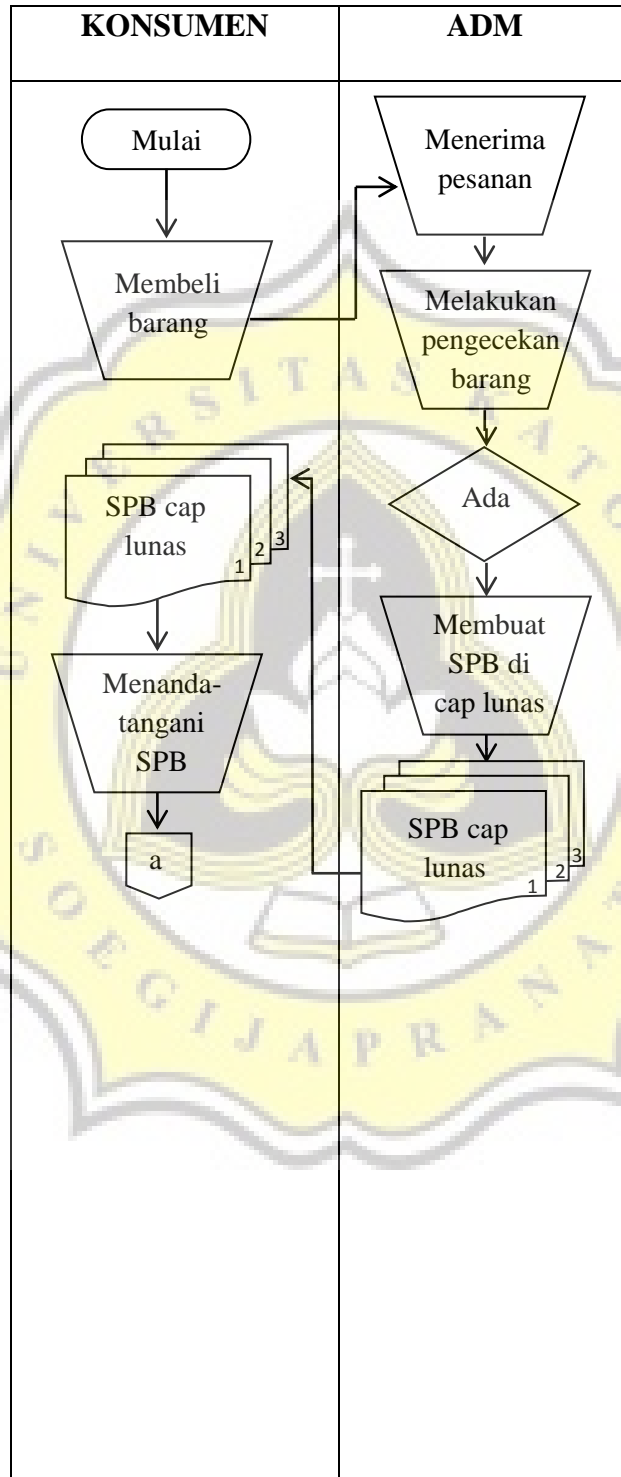
3.5.2 Prosedur Penjualan Tunai

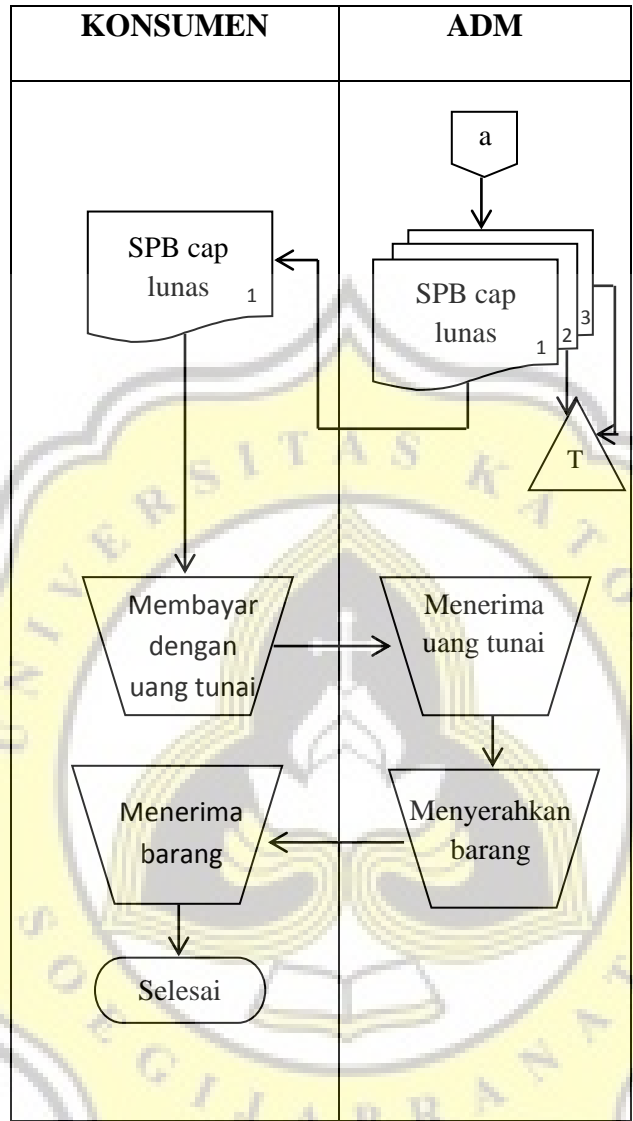
- 1 Konsumen datang langsung ke kantor untuk membeli barang yang diinginkan.
- 2 Adm menerima pesanan dan langsung melihat apakah *stock* barang yang akan dibeli ada. Jika ada bagian adm mengambilkan barang yang akan dibeli.

- 3 Adm membuat SPB (Surat Pengiriman Barang) lampir 3. Setelah adm membuat SPB, konsumen menandatangani atas tanda bukti penerimaan barang.
- 4 Setelah adm membuat SPB, konsumen menandatangani atas tanda bukti penerimaan barang.
- 5 SPB rangkap 2 dan 3 akan di arsipkan oleh adm, dan SPB rangkap 1 diserahkan kepada konsumen.
- 6 Konsumen menerima SPB rangkap 1 dan melakukan pelunasan atas barang yang telah dibelinya dan menerima barang yang dibelinya.



Gambar 3.3. Prosedur Penjualan Tunai Toko



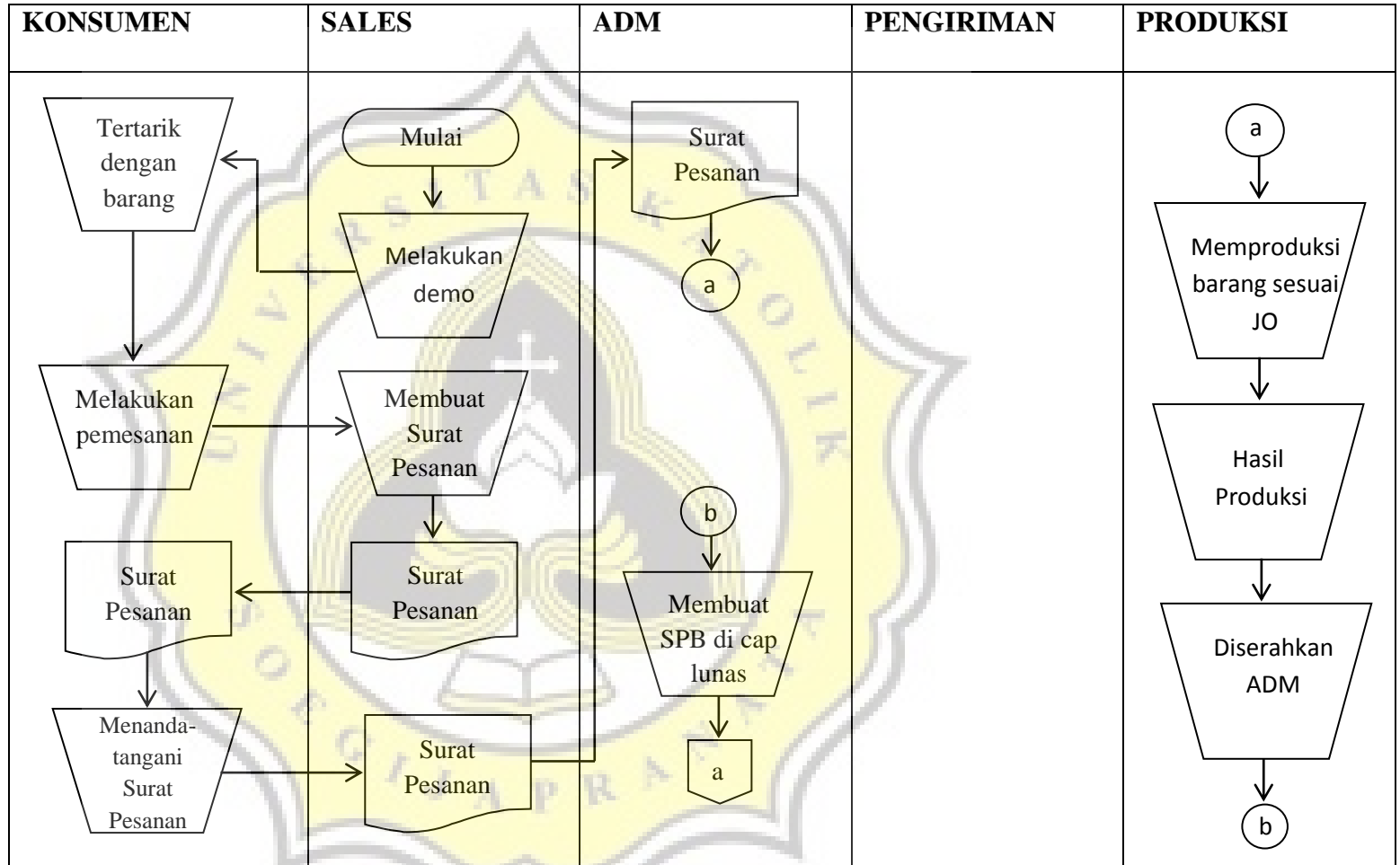


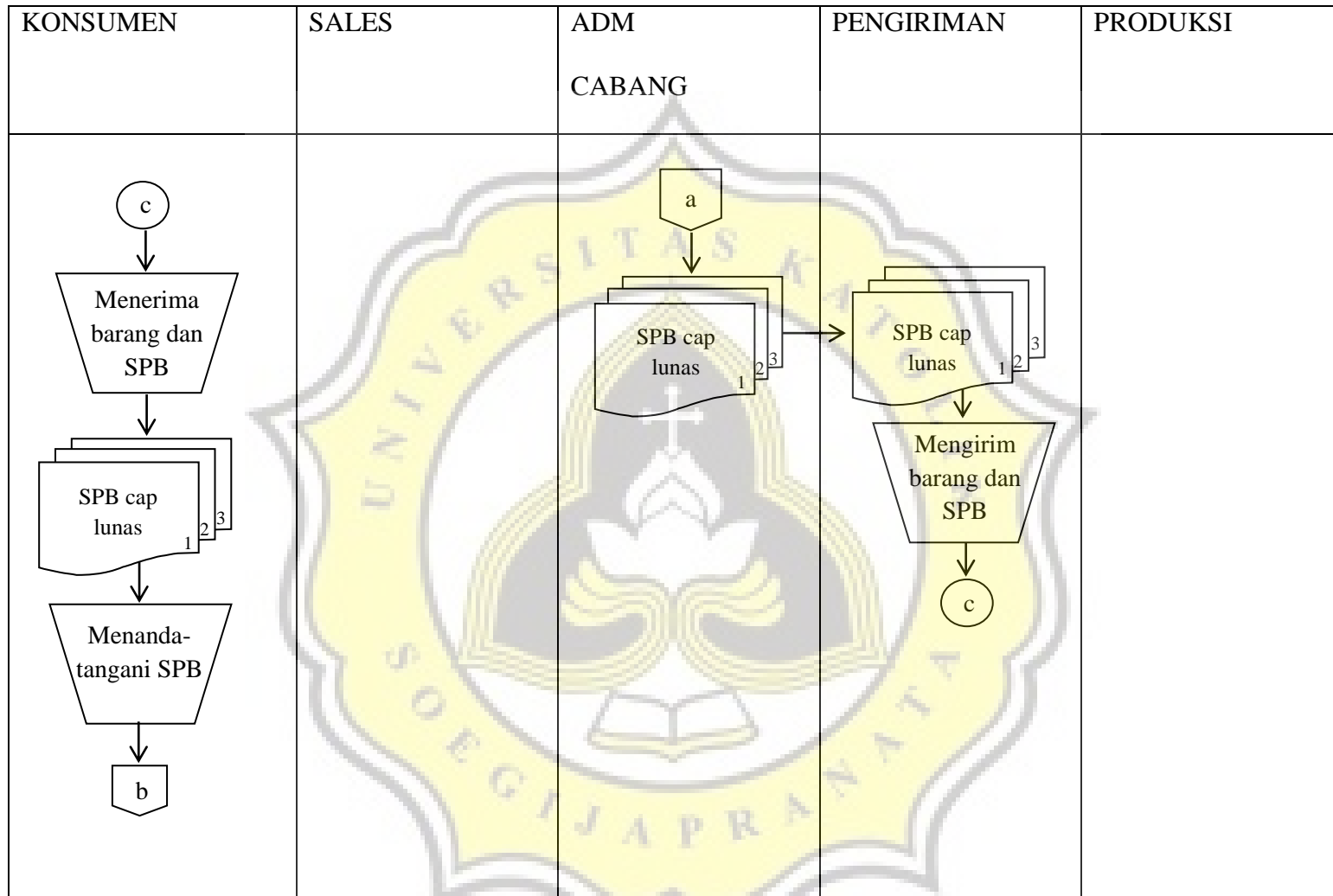
3.5.3 Prosedur Penjualan Tunai oleh Tim Marketing (Sales)

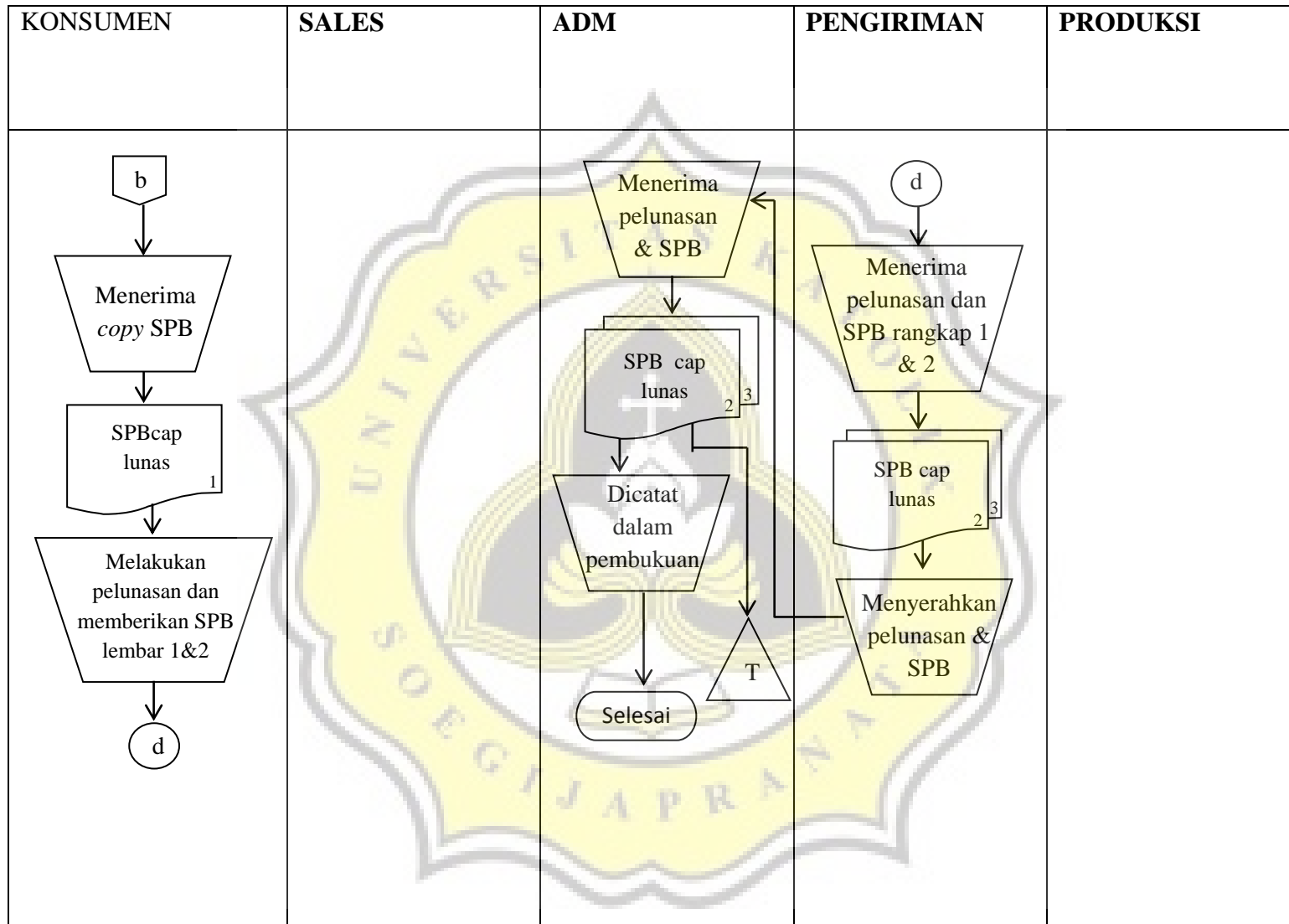
- 1 Sales melakukan demo di PKK untuk memasarkan produk Toko Favian. Jika ada warga yang tertarik dengan produk Toko Favian, sales akan mencatat pada surat pesanan (SP) rangkap 1 sesuai dengan apa yang dipesan dan menanyakan sistem pembayarannya lunas atau angsuran.
- 2 Setelah surat pesanan rangkap 1 dibuat, konsumen harus menandatangani untuk tanda bukti bahwa telah memesan.
- 3 Surat pesanan diserahkan kepada adm untuk pemberitahuan bahwa ada penjualan yang terjadi.
- 4 Adm memberikan informasi terhadap pihak produksi untuk memproduksi barang yang sesuai dengan job order yang diterima sesuai dengan surat pesanan.
- 5 Setelah bagian produksi menyelesaikan barang yang telah dipesan, barang diserahkan terhadap bagian adm.
- 6 Adm membuat dokumen surat pengiriman barang rangkap 3 (SPB) yang sudah dicap lunas dan langsung memerintah bagian pengiriman untuk mengirim barang bersamaan dengan surat pengiriman barang pada konsumen.
- 7 Bagian pengiriman menerima perintah dan segera mengirimkan barang dan SPB rangkap 3 sesuai dengan lokasi pemesan.

- 8 Konsumen menerima barang yang dipesan dan menandatangani SPB rangkap 3 sebagai tanda bukti bahwa telah menerima barang dengan baik.
- 9 Setelah itu konsumen menerima *copy*an SPB rangkap satu, SPB rangkap 2 dan 3 dikembalikan ke bagian pengiriman dan melakukan pelunasan.
- 10 Bagian pengiriman menerima pelunasan atas penjualan yang terjadi dan menerima SPB rangkap 2 dan 3 dari konsumen yang nantinya akan diserahkan pada adm.
- 11 Adm menerima pelunasan atas penjualan yang terjadi dan SPB rangkap 2 dan 3 dan mencatatnya dalam buku pencatatan penjualan. Setelah mencatat dalam buku penjualan, menyimpan arsip SPB rangkap 2 dan 3 sesuai urutan tanggal.

Gambar 3.4. Prose4dur Penjualan Tunai oleh Marketing (Sales)







3.5.4 Prosedur Penjualan Kredit Oleh Marketing (Sales)

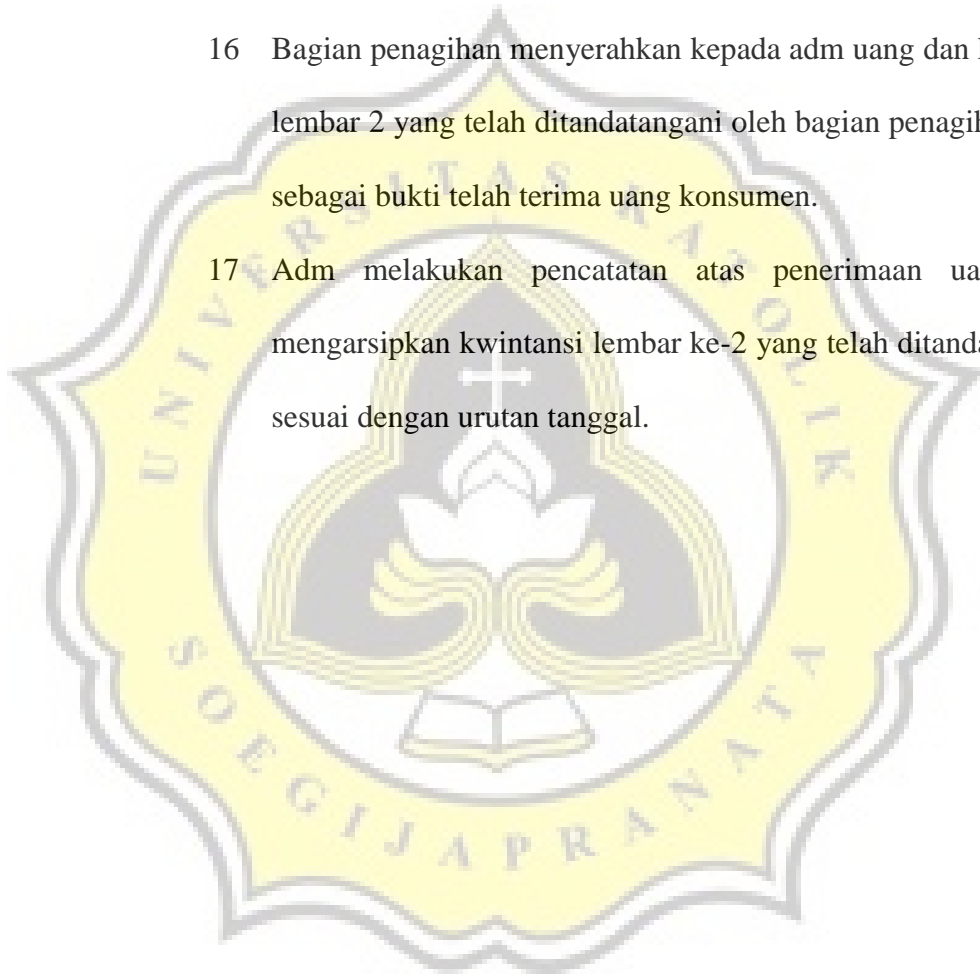
- 1 Sales mulai melakukan demo terhadap PKK sesuai dengan *job area* yang telah ditentukan ketua tim. Jika ada konsumen yang tertarik dengan produk Toko Favian, sales akan membuat surat pesanan (SP) rangkap 1 atas barang yang dipesan oleh warga dan menanyakan sistem pembayarannya.
- 2 Konsumen harus menandatangani surat pesanan (SP) sebagai tanda bukti telah memesan barang Toko Favian.
- 3 Surat pesanan yang sudah ditandatangani warga dibawa kembali oleh sales untuk diserahkan pada adm sebagai tanda bukti bahwa telah terjadinya kegiatan pemesanan barang.
- 4 Adm memerintah bagian produksi untuk memproduksi barang sesuai dengan yang tertera pada surat pesanan. Setelah bagian produksi selesai memproduksi, hasil produksi diserahkan pada adm.
- 5 Adm akan membuat dokumen surat pengiriman barang (SPB) rangkap 3 dan memerintahkan bagian pengiriman untuk mengantarkan barang yang dipesan dan SPB kepada konsumen.
- 6 Bagian pengiriman menerima perintah dari adm dan mengirimkan barang dan SPB rangkap 3.

- 7 Konsumen menerima barang yang telah dipesan dan menerima SPB rangkap 3.
- 8 Konsumen menandatangani SPB rangkap 3 sebagai tanda bahwa konsumen telah menerima barang yang telah dipesan dengan baik.
- 9 SPB rangkap satu dibawa konsumen, SPB rangkap 2 dan 3 dibawa kembali oleh bagian pengiriman.
- 10 Konsumen membayar dp atas barang pesananya sebesar 40% dari total.
- 11 Bagian pengiriman menerima SPB rangkap 2 dan rangkap 3 yang nantinya akan diserahkan pada adm cabang.
- 12 Adm cabang menerima SPB rangkap 2 dan rangkap 3. Untuk SPB rangkap 2 dan rangkap 3 diarsipkan sesuai dengan urutan tanggal yang nantinya untuk dasar pembuatan kwitansi sebagai surat jalan penagihan.
- 13 Setelah semua SPB terkumpul dengan rapi, adm membuat kwitansi dengan rangkap 3 yang nantinya akan dibawa oleh bagian penagihan untuk menagih piutang.
- 14 Bagian penagihan membawa kwitansi lembar 1 dan 2 kepada konsumen untuk menagih piutang, untuk lembar ke-3 nya disimpan oleh adm sesuai dengan tanggal.

15 Konsumen melakukan pembayaran dan menerima kwitansi lembar yang pertama yang sudah ditandatangani oleh bagian penagih, lembar yang kedua akan dibawa kembali oleh bagian penagihan.

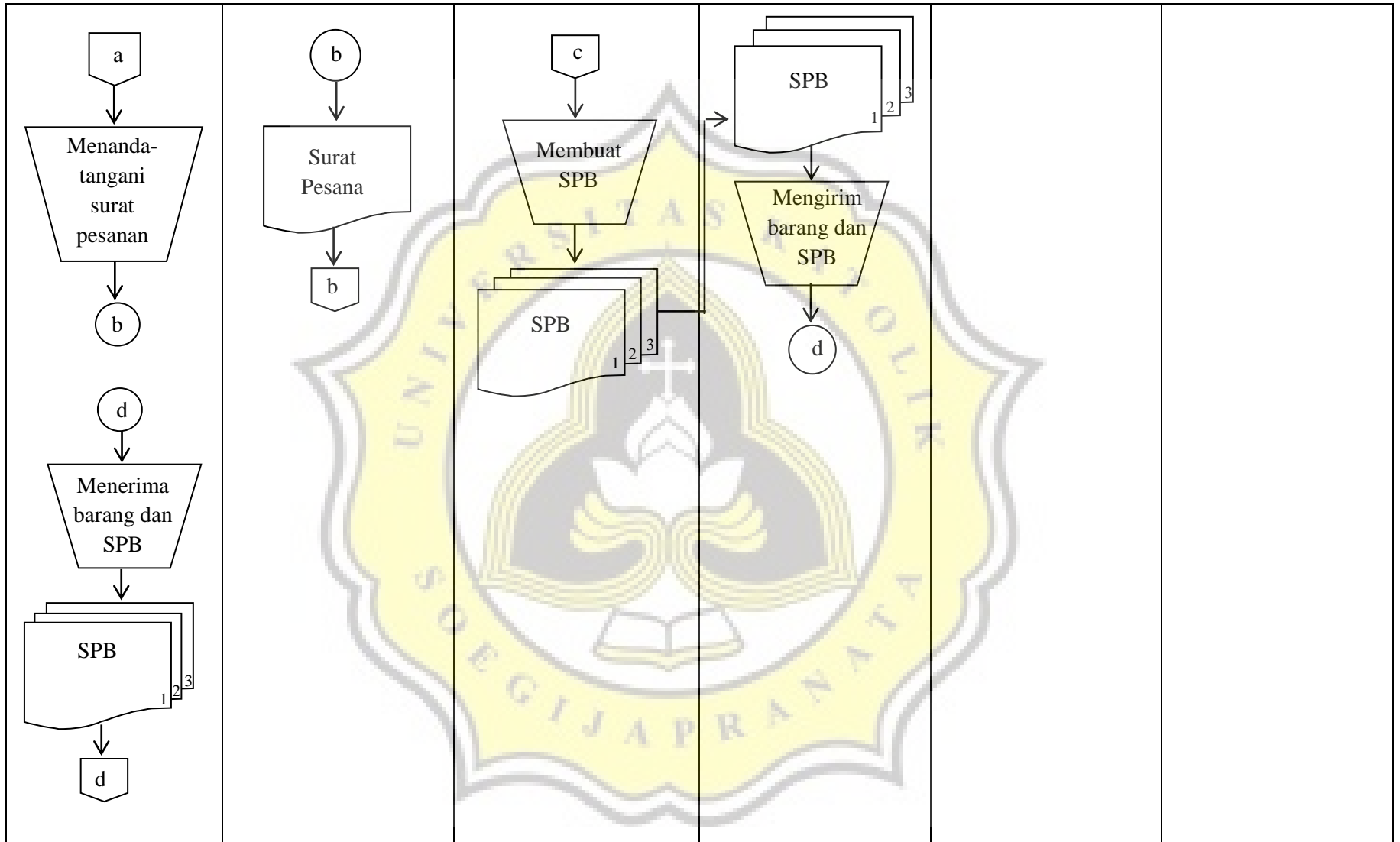
16 Bagian penagihan menyerahkan kepada adm uang dan kwitansi lembar 2 yang telah ditandatangani oleh bagian penagih sendiri sebagai bukti telah terima uang konsumen.

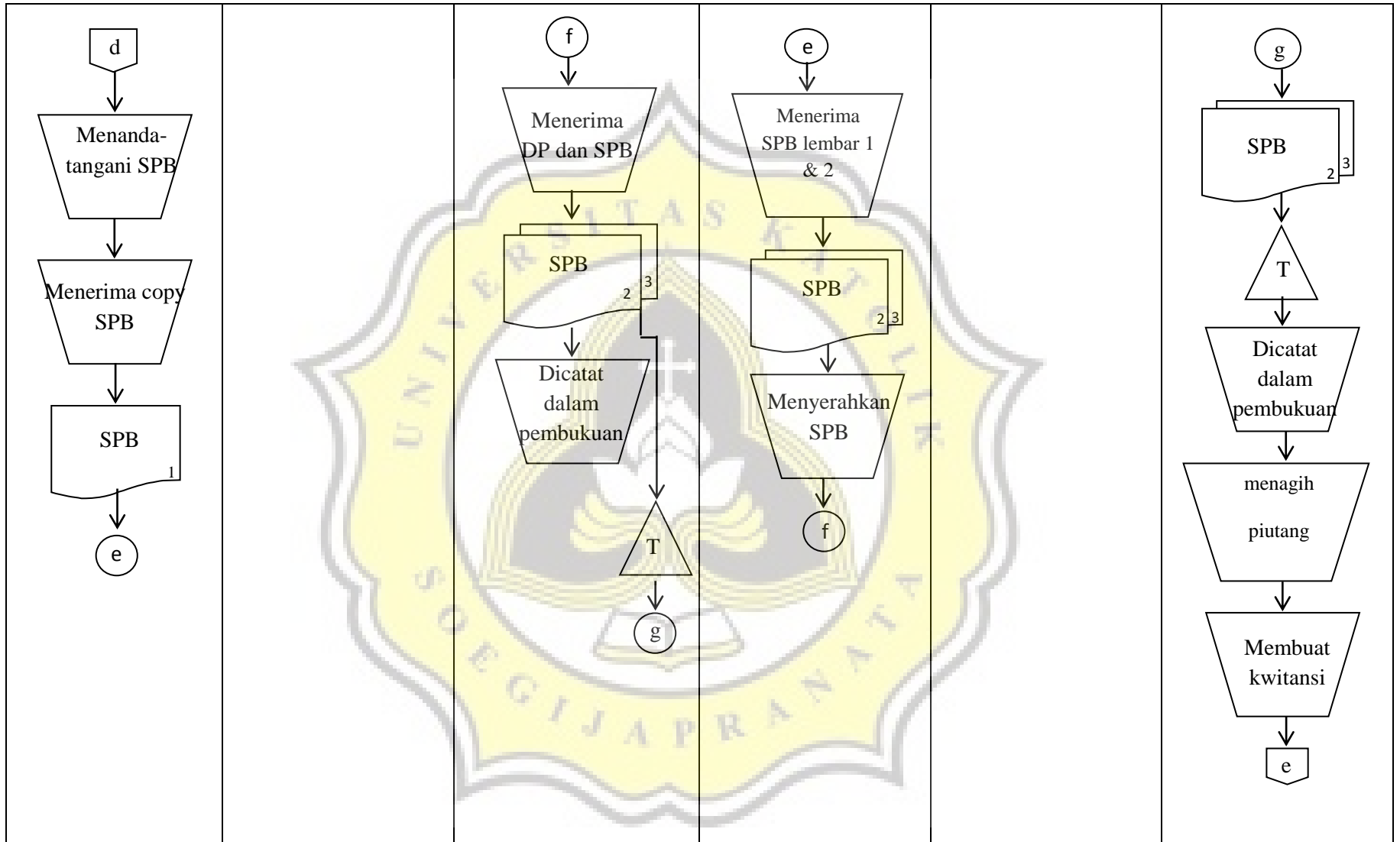
17 Adm melakukan pencatatan atas penerimaan uang dan mengarsipkan kwitansi lembar ke-2 yang telah ditandatangani sesuai dengan urutan tanggal.

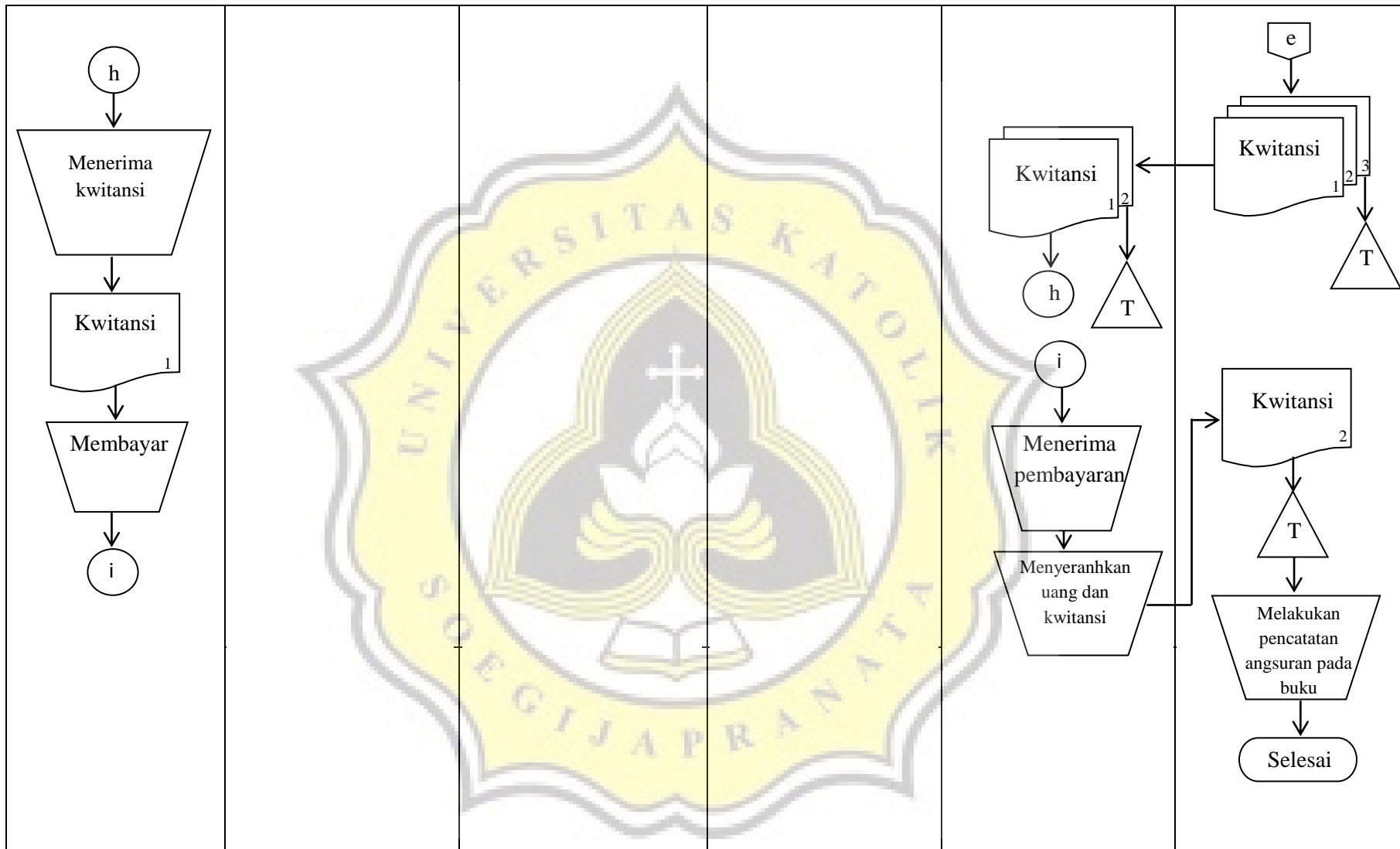


Gambar 3.5. Prosedur Penjualan Kredit oleh Marketing (sales)









3.5.5 Proses Produksi Bantal dan Guling

Dalam setiap bulannya Toko Favian dapat memproduksi bantal dan guling rata-rata 600 pcs secara keseluruhan. Jumlah yang diproduksi masing-masing produk antara bantal dan guling tiap bulannya tidaklah sama, jumlah tersebut berdasarkan hasil pengamatan permintaan produk di lapangan yang biasanya dilihat dari total penjualan bulan sebelumnya. Berikut adalah penjelasan tahapan produksi:

1. Pengisian silicone

Pada tahap ini bagian produksi mulai mengisi bahan silicone pada kain bercap Favian yang telah dipesan dari konveksi. Pengisian ini melalui lubang kecil yang telah disediakan konveksi guna pengisian silicone. Untuk volume berat silicone yang diisikan ditentukan berdasarkan jenis produknya. Untuk produk bantal diisi silicone dengan volume 750 gr, sedangkan produk guling 950 gr.

2. Penimbangan

Proses penimbangan ini dilakukan setelah pengisian silicone untuk menguji apakah volume yang diisikan telah sesuai dengan yang ditentukan pemilik. Jika hasil penimbangan lebih dari atau kurang dari total volume yang ditentukan, bagian produksi akan mengurangi/menambahkan silicone.

3. Menjahit

Pada tahap ini bagian produksi mulai menutup lubang kecil dengan cara dijahit agar produk terlihat rapi dan tidak berlubang.

4. Packaging

Packaging adalah mengemas produk dengan plastik bercap Favian yang telah dipesan pada konveksi.

5. Pengepresan

Pada tahap ini adalah tahap terakhir yaitu melakukan pengepresan plastik agar nantinya jika produk dikirim tidak memakan volume tempat yang banyak dan lebih pembeli lebih praktis dalam membawanya.

3.6 DESAIN ANALISIS DATA

Desain analisis data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode RAD (*Rapid Application Development*). Dengan metode tersebut penelitian ini akan mengembangkan sistem yang lebih efisien terhadap usaha Toko Favian. Dalam pengembangan sistem yang akan dilakukan terdapat tahap-tahap yang dilalui, yaitu:

1 Investigasi Awal

Dalam tahap ini yang dilakukan adalah mengidentifikasi masalah-masalah ataupun kelemahan yang mungkin terjadi pada usaha Toko Favian dengan sistem yang masih sederhana.

2 Analisis Masalah

Pada tahap ini akan menganalisis sistem yang sudah berjalan pada Toko Favian dan kemungkinan masalah-masalah yang timbul karena sistem yang masih sederhana.

3 Tahap Analisis Kebutuhan Sistem

Dalam tahap ini tindakan yang akan dilakukan adalah mengidentifikasi laporan-laporan yang telah dilakukan dalam tahap sebelumnya dan menganalisis kebutuhan sistem yang dibutuhkan sesuai dengan kondisi Toko Favian. Menentukan data-data apa saja yang harus diinput, bagaimana prosesnya, dan hasil outputnya.

4 Tahap Analisis *Cost Benefit*

Dalam tahap ini peneliti dapat mengetahui jumlah biaya yang dibutuhkan dalam pengembangan sistem untuk Toko Favian dan keuntungan yang diperoleh.

5 Tahap pembuatan *database*

Database yang akan dibuat pada penelitian ini menggunakan MySQL untuk membangun sistem yang ada pada Toko Favian.