

BAB III

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek dan lokasi penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur CV. Lira Pratama yang bergerak di bidang pembuatan shampoo dan obat-obatan anjing dan kucing yang berlokasi di jalan Condrokusumo no 17, Semarang. CV Lira pratama ini saya jadikan sebagai objek penelitian karena perusahaan ini belum menggunakan sistem berbasis teknologi, perusahaan ini masih menggunakan penginputan manual dengan excel dalam sehari harinya, dengan ini bisa membantu kegiatan perusahaan ini bisa lebih mudah dan fleksibel.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1. Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Dijelaskan sebagai berikut:

a. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur secara langsung, tidak berbentuk angka atau bilangan tetapi berupa informasi yang menggambarkan sesuatu dari ucapan dan sikap serta perilaku dari objek yang diteliti. Contoh dari data kualitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah meliputi keterangan atas sistem yang dipakai untuk kegiatan operasional perusahaan yang diteliti.

b. Data Kuantitatif

Data Kuantitatif adalah data yang ditunjukkan atau menggambarkan data dalam bentuk angka-angka atau bilangan.

Contoh data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah nota-nota mulai dari pembelian sampai dengan penjualan.

3.2.2. Sumber Data

Sumber informasi yang digunakan pada penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder, dijelaskan sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari narasumber obyek tersebut. Data primer pada CV Lira Pratama ini adalah keterangan mengenai kegiatan operasional meliputi pembelian bahan baku, proses produksi Shampoo hingga tahap penjualan. Data ini diperoleh melalui wawancara langsung dengan Owner CV. Lira Pratama

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dari narasumbernya. Data sekunder pada penelitian ini didapat dari catatan perusahaan yaitu bukti transaksi penjualan, nota pembelian bahan baku dan pemasok.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dapat digunakan dalam penelitian tersebut ada dua teknik, yaitu:

a. Wawancara

Pengertian dari wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara komunikasi dua arah mengajukan pertanyaan secara lisan atau tertulis kepada sasaran penelitian. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara langsung mengajukan pertanyaan kepada Owner CV. Lira Pratama ini diantaranya mengenai gambaran kegiatan, proses saat beroperasi, hingga kendala yang menjadi penghambat proses usaha.

b. Dokumentasi

Menggunakan teknik dokumentasi yaitu mencari data berupa catatan, transkrip, buku, agenda dan sebagainya yang tercetak atau terekam sehingga dapat digunakan sebagai bukti data. Penulis melakukan dokumentasi dengan melihat catatan transaksi akuntansi dan mengambil gambar dari kegiatan proses produksi tersebut.

3.4 Teknik Analisis

Berikut adalah teknik dalam menganalisis data pada penelitian metode Model

Driven Development :

1. Tahap Identifikasi Masalah (Preliminary Investigation)

Tahap ini adalah tahap paling awal yaitu dengan mengidentifikasi suatu permasalahan supaya dapat diketahui permasalahan yang terjadi pada sistem proses produksi pada CV Lira Pratama.

2. Tahap Analisis Masalah (Problem Analysis)

Tahap ini mulai dilakukan pemahaman sistem lama yang digunakan oleh klien. Pemahaman ini berupa problem kelemahan yang sering dirasakan klien yang nantinya akan digunakan untuk menarik akar permasalahan sebagai dasar pemecahan masalah.

3. Tahap Analisis Kebutuhan Sistem (Requirement Analysis)

Tahap ini mengidentifikasi mengenai kebutuhan untuk perencanaan sistem baru supaya permasalahan dapat diatasi dengan baik.

4. Desain (Design)

Tahap ini mulai melakukan gambaran atau desain dari sistem informasi yang baru, desain ini dilakukan dengan tiga tahap:

a. Desain Data

Pada pendesainan data dilakukan dengan merancang database beserta hubungan antar database dengan cara pembuatan Entity Relationship Diagram (ERD).

b. Desain Proses

Pada tahap pendesainan proses dilakukan pendesainan mulai dari proses input hingga output. Yaitu dengan membuat Data Flow Diagram (DFD)

c. Desain Interface

Pada tahap ini dilakukan pendesainan tampilan input dan tampilan output, sehingga nantinya dapat digunakan oleh pengguna atau user.

3.5 Gambaran Umum Obyek Penelitian

CV. Lira Pratama didirikan pada tahun 1997, awalnya bergerak sebagai produsen obat ikan, perlengkapan aquarium dan obat – obatan ikan konsumsi (kolam), pada tahun 2004 mengembangkan usahanya memproduksi pet care yang meliputi shampoo, conditioner, cologne dan vitamin untuk hewan peliharaan.

Pada tahun 2008 CV. Lira Pratama mengembangkan usahanya memproduksi obat-obatan hewan yaitu ayam, sapi, bebek, burung dll.

Merk dagang CV. Lira Pratama adalah “Raid All” yang saat ini telah dipasarkan dalam skala nasional.

Berbagai macam produksi “Raid All” telah dikembangkan, sampai dengan sekarang sudah lebih dari 200 macam jenis produk dengan berbagai macam fungsinya telah dipasarkan.

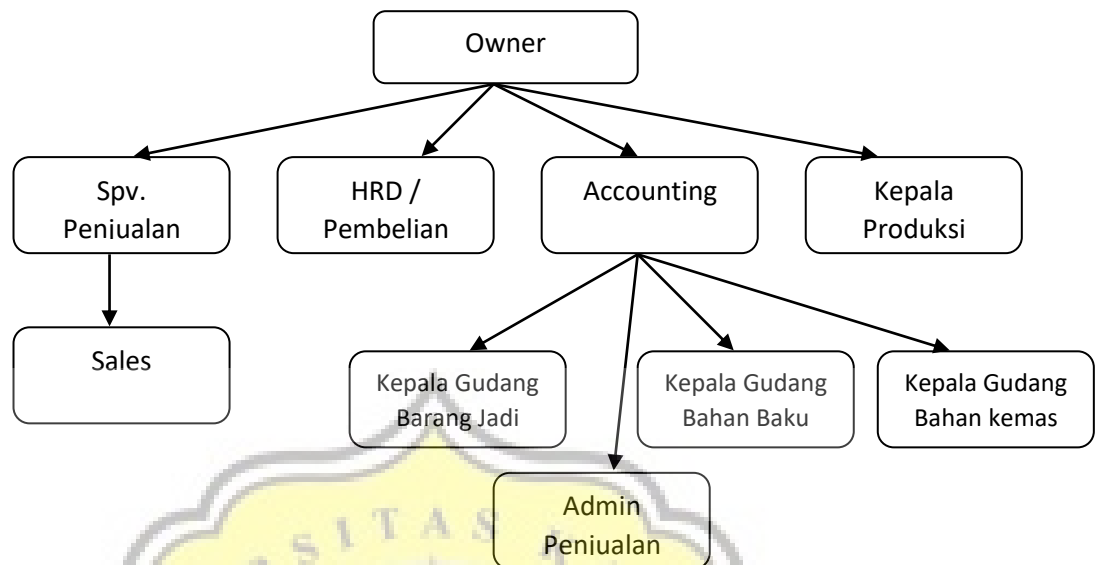
Target pasar CV. Lira Pratama adalah market indonesia, baik untuk market ikan hias, perikanan konsumsi, pet care maupun obat hewan.

Lokasi produksi berada di Jl. Condro Kusumo No. 17, bong Sari, Semarang Barat dan Jl. Puspowarno tengah No. 10-12, Salaman Mloyo, Semarang Barat

Produk dari CV. Lira Pratama sudah tersebar di area Jawa Barat yaitu Tangerang, Sukabumi, Cianjur, Garut, Tasik, Ciamis, Bandung, Sumedang, Subang, Cikampek. Di Jawa Tengah yaitu Kebumen, Magelang, Yogyakarta, Klaten, Boyolali, Solo, Pati, Rembang, Kudus, Semarang, Pekalongan, Tegal. Dan di Jawa Timur yaitu Lamongan, Madiun, Kediri, Blitar, Mojokerto, Lumajang, Jember, Malang, Surabaya. Selain itu juga di propinsi sumatra, Bali, dan Kalimantan.



3.5.1 Struktur Organisasi CV Lira Pratama



Berikut Job description tiap bagian :

1. Owner :

- Mengontrol semua pekerjaan bawahan mulai dari Spv. Penjualan sampai kepala produksi
- Secara berkala mengadakan pertemuan untuk meninjau ulang terhadap semua kegiatan yang telah dan sedang berjalan
- Pengambil keputusan dalam penetapan harga ataupun pembuatan produk baru

2. Spv. Penjualan :

- Mencari order di luar pulau via telepon
- Menjalin hubungan baik dengan pelanggan / customer
- Mengontrol segala kegiatan sales di luar kota
- Mencari strategi penjualan untuk meningkatkan penjualan

3. Sales :

- Melaksanakan kegiatan penjualan dengan sistem kanvas, dengan area yang sudah di tentukan oleh Spv. Penjualan

4. HRD / Pembelian :

- Mempersiapkan dan menyeleksi tenaga kerja
- Memberikan kompensasi dan proteksi pada pegawai
- Merencanakan pembelian barang yang dibutuhkan di tiap bagian
- Mengatur pembelian barang agar bisa datang tepat waktu

5. Accounting:

- Membuat Laporan L/R
- Memeriksa setiap laporan yg diterima dari gudang dan administrasi penjualan
- Menyiapkan data yang dibutuhkan owner
- Mengurus pajak perusahaan

6. Kepala Produksi :

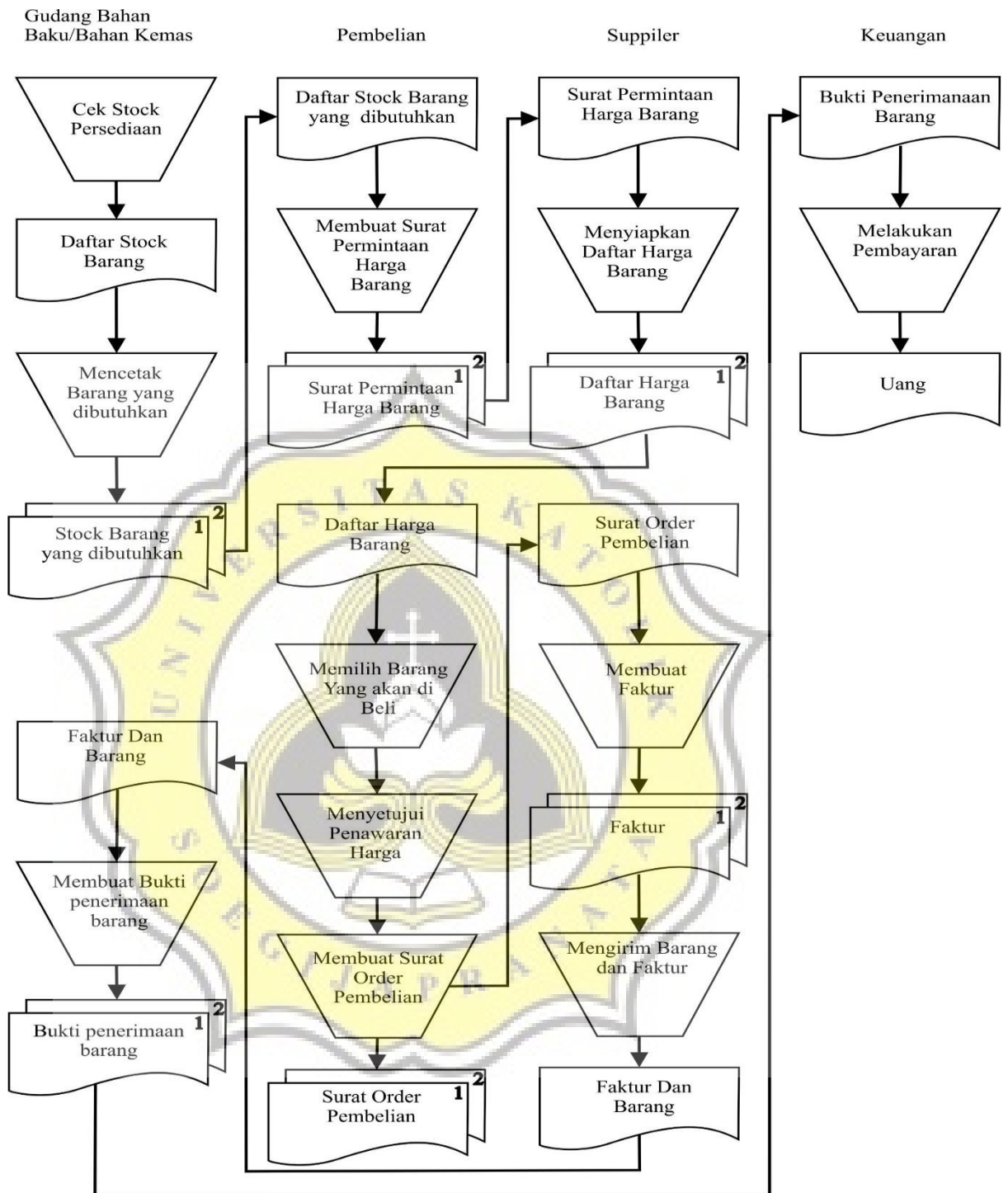
- Melakukan research produk baru
- Mengevaluasi keluhan produk
- Menentukan HPP
- Mengatur jalannya produksi agar bisa berjalan dengan baik

7. Kepala Gudang bahan baku :

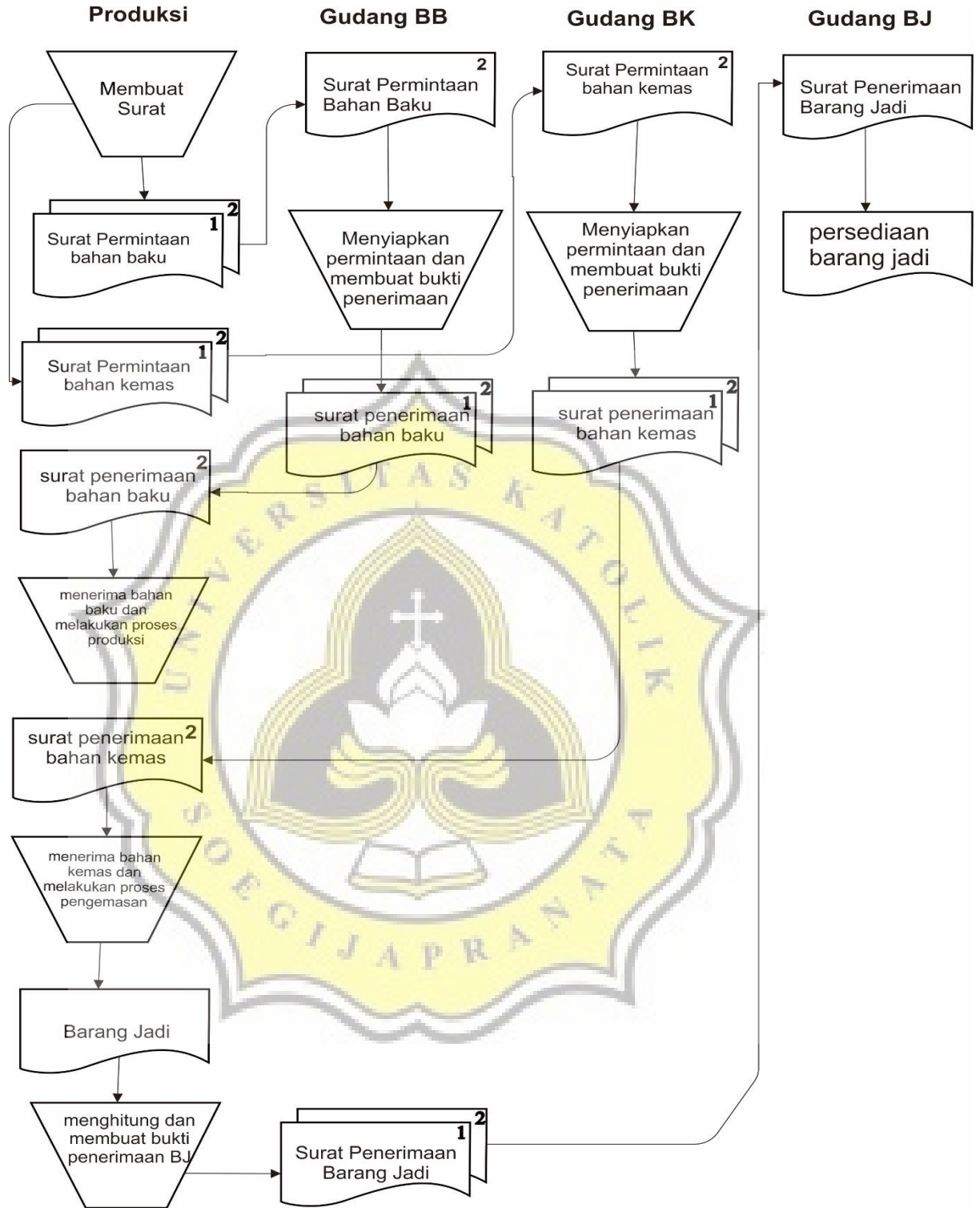
- Menyiapkan bahan baku yang di butuhkan produksi sesuai dengan permintaan
- Membuat laporan persediaan bahan baku
- Memastikan stock barang tetap tersedia

- Melakukan stock opname
8. Kepala Gudang Bahan Kemas :
- Menyiapkan bahan kemas dari botol sampai dengan tutup dan sticker yang dibutuhkan
 - Memastikan stock bahan kemas tetap tersedia ketika dibutuhkan
 - Melakukan stock opname
 - Membuat laporan persediaan bahan kemas
9. Kepala Gudang Barang Jadi :
- Melakukan proses bongkar muat barang bawaan sales
 - Mencatat segala proses keluar masuk barang jadi
 - Memastikan stock barang jadi tetap tersedia ketika dibutuhkan
 - Melakukan stock opname
 - Membuat laporan persediaan barang jadi
10. Admin penjualan:
- Mencatat order dari konsumen (di luar sales)
 - Membuat faktur penjualan
 - Menginput semua penjualan dari sales
 - Membuat laporan penjualan, laporan piutang, laporan komisi sales, setiap bulan.

3.5.2 Flow Chart Pembelian



3.5.3 Flow Chart Produksi



3.5.4 Flow Chart Penjualan
Konsumen

Admin Penjualan

Gudang BJ

