

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian Kualitatif Deskriptif dimana menggambarkan keadaan dari objek atau permasalahannya. Menurut Moch. Nazir (2003) metode deskriptif merupakan suatu metode untuk meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Menurut Made Winartha (2006) penelitian kualitatif deskriptif adalah menganalisis, menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi dilapangan.

Menurut Nana Syaodih Sukmadinata (2011) penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, pemikiran secara individual maupun kelompok.

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian kualitatif deskriptif adalah penelitian yang mendeskripsikan dan menganalisis fenomena yang terjadi dengan menggunakan data yang dikumpulkan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi dilapangan.

3.2 Objek dan Subjek Penelitian

3.2.1 Objek Penelitian

Dalam penelitian ini objeknya adalah UMKM Istana Kusen karena mempunyai masalah terkait penurunan omset penjualan karena ketatnya persaingan antara perusahaan sejenis dan berkurangnya jumlah pesanan yang diterima sehingga mengakibatkan menurunnya omset penjualan.

3.2.2 Subjek Penelitian

Untuk subjek dalam penelitian ini adalah Bapak Aji mustofa (manajer) dan Bapak Nasrul (penjualan dan persediaan) yang bertujuan memberikan informasi mengenai biaya produksi.

3.3 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Jenis Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas:

- a. Data kuantitatif, terdiri atas data jumlah barang yang diproduksi dan data-data biaya produksi.
- b. Data kualitatif, berupa data terkait proses produksi, struktur organisasi dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Untuk memperkuat hasil penelitian dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder, maka perlu dilakukan:

- a. Data Primer, penulis menyusun daftar pertanyaan untuk melakukan wawancara secara langsung kepada Bapak Aji mustofa (manajer) dan Bapak Nasrul (penjualan dan persediaan).

- b. Data Sekunder, berupa data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penyusunan proposal, metode pengumpulan data yang digunakan yaitu:

- a. Observasi, melakukan pengamatan pada objek penelitian secara langsung di UMKM Istana Kusen untuk memperoleh data berupa kondisi perusahaan dan proses produksi.
- c. Wawancara, bertanya secara langsung kepada Bapak Aji mustofa (manajer) dan Bapak Nasrul (penjualan dan persediaan) tentang data produk, penjualan, dan informasi yang relevan dengan penelitian.
- b. Dokumentasi, mengumpulkan data dengan melihat catatan atau dokumen memuat informasi tentang perusahaan yang diperlukan dalam penelitian.

3.4 Analisa Data

Setelah memperoleh data yang berhubungan dengan penelitian, maka tahap menganalisis data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tahap pertama, peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Aji mustofa (manajer) dan Bapak Nasrul (penjualan dan persediaan). Peneliti juga menganalisa selama proses produksi yang dilakukan oleh UMKM Istana Kusen, dengan tujuan untuk membagi komponen biaya dalam perhitungan selanjutnya.
2. Tahap kedua, melakukan analisa harga jual produk perusahaan yang berlaku saat ini, harga jual pesaing dan harga pasar.

3. Implementasi *target costing*, dengan berdasarkan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Menentukan harga jual yang kompetitif dengan mempertimbangkan harga produk pesaing..
 - b. Menentukan laba yang ditargetkan oleh perusahaan.
 - c. Menetapkan target biaya. Berdasarkan harga jual yang telah ditentukan dikurangi dengan laba per unit produk yang diharapkan, perusahaan dapat menentukan tingkat biaya yang diharapkan untuk menghasilkan produk yang diinginkan. Harga jual yang ditetapkan harus mewakili harga pasar supaya menjadi unsur penting dalam bersaing (Rudianto 2013: 149)

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga Jual} - \text{Laba Yang Diharapkan}$$

- d. Melakukan rekayasa nilai untuk memodifikasi produk dengan biaya yang lebih rendah yang tetap disertai upaya memberikan nilai (*value*) yang optimal kepada pelanggan. Rekayasa nilai tersebut mencakup upaya mengidentifikasi berbagai cara yang dapat digunakan untuk menurunkan biaya produksi..
4. Setelah menerapkan *target costing* sebagai upaya peningkatan laba pada perusahaan, maka hasil perhitungan bisa dijadikan kesimpulan yang dapat dijadikan pertimbangan bagi manajer UMKM Istana Kusen dalam upaya meningkatkan produksi kusen pintu dan cendela.