

BAB III

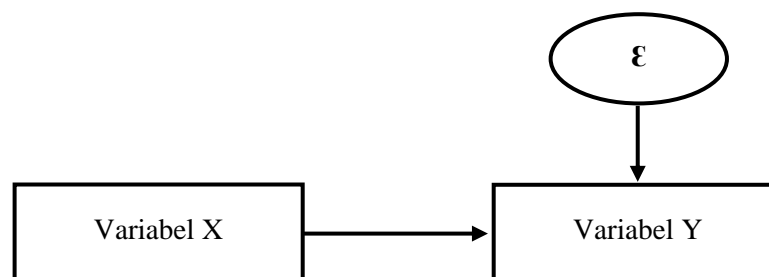
METODE DAN OBYEK PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

3.1.1 Paradigma Penelitian

Menurut Sugiyono (2016:42) bahwa “Paradigma penelitian dapat diartikan sebagai pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian, teori yang digunakan untuk merumuskan hipotesis, jenis dan jumlah hipotesis, dan teknik analisis statistik yang akan digunakan.”

Model penelitian kuantitatif atau bentuk paradigma sederhana dimana terdapat 2 (dua) variabel yaitu variabel desain produk sebagai variabel *independent*/variabel bebas yang ditunjukkan dengan (X) dan variabel keputusan pembelian konsumen sebagai variabel *dependent*/variabel terikat yang ditunjukkan dengan (Y), dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.1 - Paradigma Sederhana

Keterangan:

Variabel X = Desain Produk

Variabel Y = Keputusan Pembelian konsumen

ε (Epsilon) = Variabel lain diluar penelitian

—————> = Pengaruh/hubungan

3.1.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis, yang menurut Sugiyono (2012:11) adalah **“Suatu metode yang menggambarkan dan melukiskan kejadian saat penelitian dilaksanakan, dengan cara mengumpulkan data yang bersifat aktual kemudian dianalisis untuk disimpulkan sehingga dapat disusun menjadi suatu karya ilmiah.”**

Penelitian deskriptif ini memberikan laporan keadaan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan apa adanya yang diambil dari pengumpulan data untuk menguji pernyataan atau hipotesis yang terjadi saat ini.

3.1.3 Variabel Penelitian dan Operasionalisasi Variabel

3.1.3.1 Variabel Penelitian

Definisi variabel penelitian menurut Sugiyono (2016:38) **“adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”**.

Dalam penelitian ini yang dijadikan variabel penelitian adalah desain produk sebagai variabel bebas (X) sedangkan keputusan pembelian konsumen sebagai variabel terikat (Y), yang mana mengakibatkan adanya pengaruh signifikan dari unsur-unsur pengaruh desain produk (X) terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) produk sepatu pada Usaha Menengah BSM SOGA.

3.1.3.2 Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel dimaksudkan sebagai batasan penelitian dan memahami arti setiap variabel penelitian sebelum dilakukannya analisis, instrumen dan menentukan skala data. Berdasarkan uraian variabel (X) desain produk dan variabel (Y) keputusan pembelian konsumen, maka dapat diuraikan data operasionalisasi variabelnya pada tabel berikut:

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator	No. Item
Desain Produk (X) Kotler dan Keller (2009:10)	1. Bentuk	a. Ukuran	1
		b. Struktur fisik	2
	2. Fitur	Variasi pada produk	3
	3. Kinerja	Kualitas produk yang unggul	4
	4. Kesesuaian	Memenuhi spesifikasi yang dijanjikan	5
	5. Ketahanan	Daya tahan produk	6
	6. Keandalan	Kondisi produk	7
	7. Kemudahan perbaikan	Mudah diperbaiki	8
Keputusan Pembelian (Y) Kotler (2002:204)	8. Gaya	a. Tampilan	9
		b. Rasa (kenyamanan)	10
	1. Pengenalan Masalah	Timbulnya kebutuhan	11
	2. Pencarian Informasi	a. Sumber pribadi	12
		b. Sumber publik	13
	3. Evaluasi berbagai alternatif merek	Membentuk preferensi dalam kumpulan pilihan	14
	4. Keputusan membeli	a. Keputusan merek	15
		b. Keputusan pemasok	16
c. Keputusan kuantitas		17	
d. Keputusan waktu		18	
e. Keputusan metode pembayaran		19	
5. Perilaku pasca pembelian	Kepuasan atau ketidakpuasan	20	

Sumber: Kotler dan Keller (2009:10) & Kotler (2002:204)

3.1.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu:

3.1.4.1 Data Primer

Data primer menurut **Sugiyono (2016:225)** yaitu **“sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”**. Data diperoleh dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi Nonpartisipan

Yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati dan meninjau secara langsung ke Usaha Menengah BSM SOGA. Peneliti tidak terlibat dalam kegiatan di Usaha Menengah tersebut, namun hanya sebagai pengamat saja.

2. Wawancara Terstruktur

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pihak atau pejabat yang berwenang yang berhubungan dengan obyek yang diteliti. Wawancara dilakukan dengan pemilik Usaha Menengah BSM SOGA dengan menggunakan pedoman wawancara.

3. Angket (Kuesioner)

Yaitu lembar isian yang di dalamnya berisi pernyataan dan sudah ada alternatif jawaban yang diberikan secara tertulis kepada responden guna memperoleh keterangan sehubungan dengan masalah yang sedang diteliti. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli produk sepatu Usaha Menengah BSM SOGA, yang ditentukan berdasarkan rumus waktu. Maka peneliti menarik sampel dengan menggunakan rumus fungsi waktu dari **Tjahjo Sutisnawidjaya (1995:13)** sebagai berikut:

$$W_p = W_o + W_1.n$$

Keterangan:

W_p : Keseluruhan waktu yang tersedia untuk melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi, yaitu selama 6 bulan, 180 hari penelitian atau 180 jam kerja.

W_o : Keseluruhan waktu yang tersedia untuk melaksanakan penelitian sampai penarikan angket selama 1 bulan atau 60 jam kerja.

W_1 : Waktu yang tersedia dan memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data dari responden dalam satu harinya yaitu 2 jam kerja.

N : Jumlah responden.

Jadi ukuran sampel penelitian adalah:

$$W_p = W_o + W_1.n$$

$$180 = 60 + 2.n$$

$$120 = 2.n$$

$$n = \frac{120}{2}$$

$$n = 60 \text{ responden}$$

Adapun pernyataan-pernyataan tersebut mempunyai kriteria serta bobot nilai berdasarkan Skala Likert. Menurut **V. Wiratna Sujarweni (2015:104)** menyatakan bahwa **“Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok**

orang tentang fenomena sosial”. Skala Likert menggunakan 5 (lima) tingkatan untuk menyatakan sikap jawaban responden sebagai berikut:

Tabel 3.2
Skala Likert

Pernyataan	Bobot
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber: V. Wiratna Sujarweni (2015:104)

3.1.4.2 Data Sekunder

Menurut Sugiono (2016:225) data sekunder adalah “**Sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data**”. Pengumpulan data dengan cara mempelajari literatur-literatur, catatan yang diperoleh di bangku kuliah maupun media masa lainnya yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti.

3.1.5 Teknik Analisa Data

Teknik analisa data untuk menentukan pembobotan dilakukan dengan menggunakan analisis kuantitatif yang digunakan untuk mengukur rumus desain produk terhadap keputusan pembelian konsumen.

3.1.5.1 Pengujian Instrumen Penelitian

1) Uji Validitas Instrumen

Instrumen penelitian diuji coba dengan tujuan untuk mengetahui apakah instrumen telah memenuhi persyaratan ditinjau dari segi validitas atau kesahihan.

Menurut **Sugiyono (2016:121)** mendefinisikan bahwa “**Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur**”.

Untuk mengukur validitas instrumen digunakan rumus:

$$r_{xy} = \frac{N\Sigma X.Y - (\Sigma X).(\Sigma Y)}{\sqrt{N\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \cdot \sqrt{N\Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2}} \text{ atau } r_{xy} = \frac{NXY}{\sqrt{(\Sigma X^2)(\Sigma Y^2)}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Tingkat korelasi skor butir x dan skor total y

X = Skor butir

Y = Skor total

N = Sampel

Hasil dari perhitungan koefisien yang diperoleh harus dibandingkan dengan angka kritis tabel korelasi yang diperoleh harus dibandingkan dengan angka kritis tabel korelasi nilai - r, dimana derajat kebebasan (db) = n - 2.

Kriteria:

- a. Jika nilai r hitung (rh) lebih besar (>) dari nilai r tabel (rt), maka item instrumen dinyatakan valid.
- b. Jika nilai r hitung (rh) lebih kecil (<) dari nilai r tabel (rt), maka item instrumen dinyatakan tidak valid.

2) Uji Reliabilitas Instrumen

Tujuan dilakukan uji reliabilitas instrumen adalah untuk mengetahui sejauh mana suatu instrumen pengukur dapat dipercaya dan diandalkan dari waktu ke waktu. Instrumen pengukur yang digunakan harus konsisten dan cermat akurat.

Menurut **Suharsimi Arikunto (2013:221)** “**reliabilitas menunjukkan pada tingkat keterandalan sesuatu. *Reliable* artinya terpercaya, dapat dipercaya,**

jadi dapat diandalkan. Instrumen yang *reliable* akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga”.

Untuk menentukan reliabilitas instrumen menggunakan metode *Alpha Cronbach*, sebagai berikut:

$$r = \frac{k}{(k - 1)} \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma^2} \right]$$

Keterangan:

r = Koefisien reliabilitas yang dicari

k = Jumlah butiran pernyataan (soal)

$\sum \sigma_i^2$ = Varians butir-butir pernyataan (soal)

σ^2 = Varians skor tes

Untuk menentukan varians (σ), diketahui dengan rumus:

$$\sigma_i^2 = \frac{\sum Xi^2 - \frac{(\sum Xi)^2}{N}}{N}$$

Keterangan:

σ_i^2 = Varians butir pernyataan ke n (misalnya ke 1, ke 2 dst)

$\sum Xi$ = jumlah skor jawaban subjek untuk butir pernyataan ke-n

3.1.5.2 Analisa Data

1) Regresi Linier Sederhana

Menurut Sugiyono (2012:270) “Regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional maupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen”. Persamaan umum regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y' = a + bX$$

Keterangan:

Y' = Subyek dalam variabel dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila $X=0$ (harga konstan)

b = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependen yang didasarkan pada variabel dependen. Bila b bernilai (+) maka angka arah naik, dan bila b bernilai (-) maka angka arah turun.

X = Subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.

Nilai a dan b dapat diketahui dengan menggunakan rumus (Sugiyono, 2012:270) yaitu sebagai berikut:

$$a = \frac{(\sum Yi)(\sum Xi^2) - (\sum Xi)(\sum Xi.Yi)}{n\sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}$$

$$b = \frac{n \sum XiYi - (\sum Xi)(\sum Yi)}{n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}$$

2) Korelasi *Rank Spearman* (r_s)

Korelasi diperlukan untuk melihat pengaruh (hubungan) diantara variabel yang diteliti, yaitu variabel bebas (desain produk) dan variabel terikat (keputusan pembelian konsumen). Karena dari pengamatan dari dua variabel tersebut berskala ordinal/ranking, maka derajat korelasi dicari dengan koefisien korelasi *rank spearman* menurut Sugiyono (2008:356) menjabarkan korelasi *rank spearman* sebagai berikut:

Korelasi *Rank Spearman* digunakan untuk mencari hubungan atau untuk menguji signifikansi hipotesis asosiatif bila masing-masing variabel yang dihubungkan berbentuk ordinal dan sumber data antar variabel tidak harus sama.

Adapun rumus Korelasi *Rank Spearman* adalah sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Untuk mengetahui tiap instrument pertanyaan valid atau tidak, maka nilai korelasi tersebut dibandingkan dengan 0,3 dimana jika nilai korelasi (r) lebih besar dari 0,3 maka, instrumen tersebut dinyatakan valid, begitu pula sebaliknya. Sebagaimana yang dinyatakan **Masrun** yang dikutip oleh **Sugiyono (2008:188)** bahwa:

Item yang mempunyai korelasi positif dengan kriterium (skor total) serta korelasi yang tinggi, menunjukkan bahwa item tersebut mempunyai validitas yang tinggi pula. Biasanya syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah kalau $r = 0,3$. Jadi kalau korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,3 maka butir dalam instrument tersebut dinyatakan tidak valid.

3) Analisa Koefisien Determinasi (KD)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui berapa persentase variabel X (desain produk) mempengaruhi variabel Y (keputusan pembelian konsumen). Maka rumus Koefisien Determinasi adalah sebagai berikut:

$$KD = r_s^2 \times 100\%$$

Dimana:

KD = Koefisien determinasi

r_s^2 = Kuadrat koefisien korelasi

4) Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara variabel X (desain produk) dan variabel Y (keputusan pembelian konsumen), maka hipotesis yang harus diuji adalah $1 > 0$ dan $1 < 0$, untuk menguji, jika sampel

berukuran n , memiliki koefisien korelasi r_s , maka dapat digunakan rumus uji hipotesis sebagai berikut:

Rumus statistik t menurut **Sugiyono (2008:150)**:

$$t_{hitung} = \frac{r_s \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_s^2}}$$

Dimana : t = Jumlah data yang mempunyai angka
 r_s = Koefisien korelasi
 n = banyaknya sampel

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_1 ditolak dan H_0 diterima

3.2 Obyek Penelitian

3.2.1 Gambaran Umum Usaha Menengah BSM SOGA

BSM SOGA merupakan salah satu Usaha Menengah yang terletak di jalan Cibaduyut Raya no.11 A Bandung, Jawa Barat. Usaha ini bergerak di bidang industri sepatu yang telah berdiri sejak tahun 2006. Pada awalnya, *manager* dari Usaha Menengah BSM SOGA yang bernama bapak H. Isak ini dulunya pernah bekerja disalah satu toko sepatu yang berada di daerah tersebut.

Setelah cukup lama bekerja di toko sepatu, bapak H. Isak terinspirasi membuka atau memulai usaha yang sama dengan memanfaatkan ilmu yang di dapatkan dari pengalamannya sebagai seorang *manager*. Namun, karena terkendalanya modal, beliau pun meminta saudaranya yaitu bapak H. Uus untuk bergabung membuka bisnis yang sekaligus sebagai pemodal usaha ini.

Usaha ini berdiri dengan nama BSM SOGA, yang berarti BSM adalah Berkah Selamat Mashlahat, dan SOGA itu artinya Sopandi Sekeluarga. Jadi bisnis ini

merupakan bisnis keluarga Sopandi yang berharap bisnisnya berkah, selamat dan selalu mashlahat.

Pada awalnya, usaha ini hanya menjualkan produk sepatu dengan melalui media cetak yaitu katalog, dan pada bulan berikutnya usaha ini pun menambahkan produknya dengan tas dan dompet yang di *supply* dari *home industry* yang ada di sekitar Cibaduyut.

Bapak H. Isak merasa bahwa bisnis ini sangatlah menguntungkan dan omzetnya pun lebih meyakinkan. Usaha Menengah BSM SOGA telah mampu menghasilkan 5.280 pasang tiap bulannya dengan rata-rata omzet bersihnya sekitar Rp.600.000.000 per bulan. Melihat prospek pasar yang sangat bagus ini, membuat bapak H. Isak dan bapak H.Uus berkeinginan untuk lebih memperluas lagi pemasarannya. Keinginan inilah yang membuat Usaha Menengah BSM SOGA terus meningkatkan kualitas produknya terutama pada produk sepatu. Adapun Visi dan Misi dari Usaha Menengah BSM SOGA, sebagai berikut:

1. Visi

“Menjadikan perusahaan yang terdepan.”

2. Misi

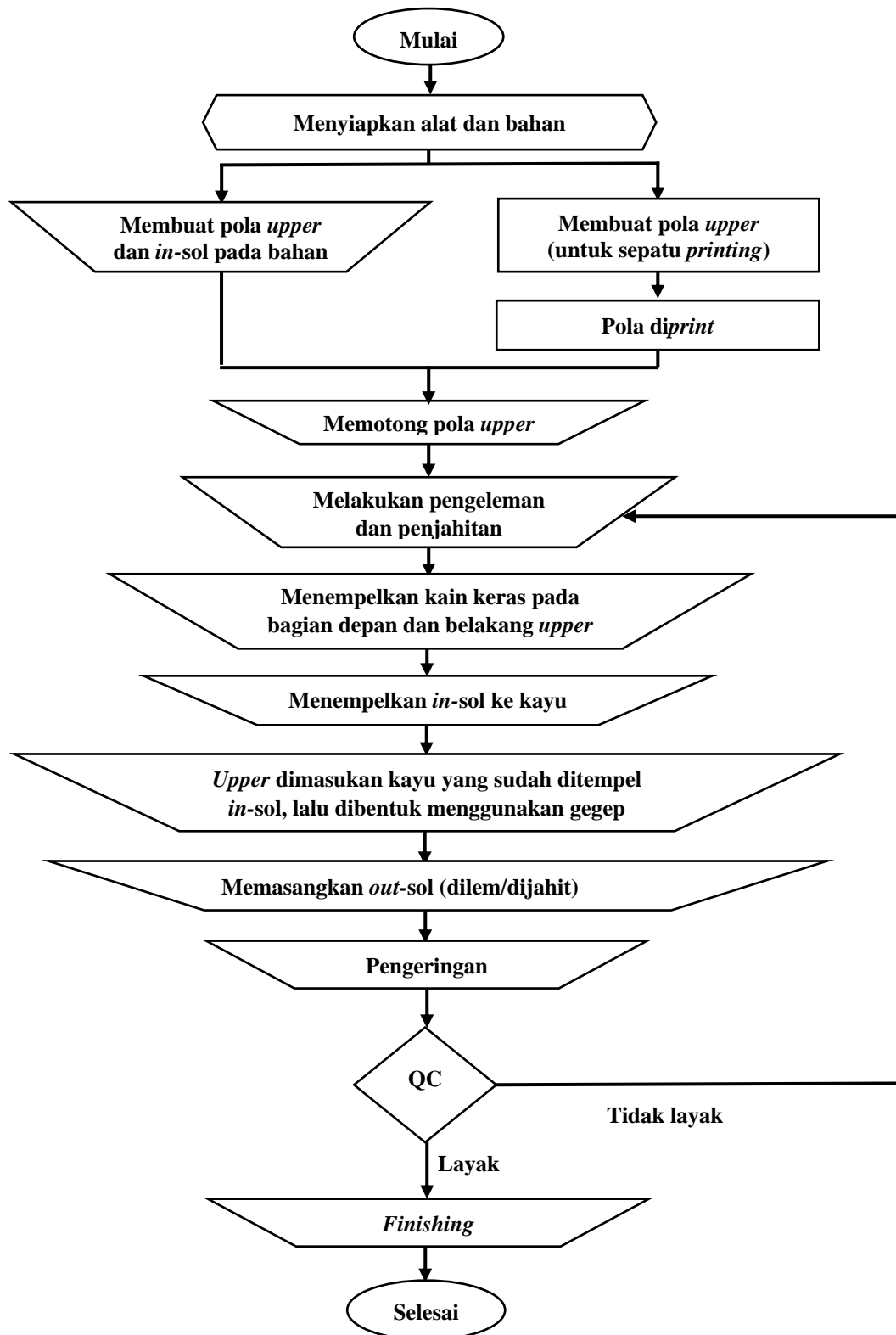
- 1) Memberikan pelayanan yang terbaik kepada customer.
- 2) Menetapkan standar kualitas produksi sehingga kualitas dapat terjamin baik secara berkelanjutan.
- 3) Menjaga kepercayaan para pelanggan.
- 4) Menjalin kemitraan kerjasama dengan pemasok dan penyalur yang saling menguntungkan.

3.2.2 Lingkup Usaha Menengah BSM SOGA

3.2.2.1 Lingkup Produksi Usaha Menengah BSM SOGA

Produk yang dijual oleh Usaha Menengah BSM SOGA adalah sepatu, tas dan dompet. Namun produk sepatulah yang merupakan produk utama dari usaha ini, mengingat Usaha Menengah BSM SOGA hanya memproduksi sepatu. Sedangkan untuk tas dan dompet di *supply* dari *home industry* yang ada di sekitar Cibaduyut. Semua produknya tersedia untuk berbagai usia, dari anak-anak hingga dewasa.

Usaha Menengah BSM SOGA memproduksi sepatu dengan berbagai jenis yaitu formal, *safety*, *sport*, *casual*, sandal dan sepatu anak. Dengan jenis bahan yang berbeda yaitu kulit, *synthetic*, kanvas dan kain. Setiap produk sepatu terdapat *in-sol* dan *out-sol*. *In-sol* dari bahan *uniflex*, dan untuk *out-sol* menggunakan *TPR*, *fiber* dan karet. Dan bahan penolong yaitu *sponge*, lem dan benang sol. Alat yang digunakan yaitu mesin jahit, mesin gurinda, mesin *printing*, palu, pisau, gunting, gegep, dan sulas/kayu. Adapun proses produksi sepatu pada Usaha Menengah BSM SOGA adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.2 – Flowchart Proses Produksi Sepatu
Usaha Menengah BSM SOGA**

Sumber: Data diolah Peneliti Tahun 2017

Proses produksi ini dilakukan dengan cara *manual*/tradisional. Desain sepatunya sendiri merupakan hasil kreatifitas sendiri dan ada pula yang *disurvey* terlebih dahulu, apa yang sedang tren pada saat itu melalui internet dengan menggunakan prinsip “*kaizen*” dalam bahasa jepang yang artinya merubah menjadi lebih baik, dengan maksud mengambil sisi positifnya dan membuang sisi negatifnya. Usaha Menengah BSM SOGA pun menerima *request* desain yang dipesan konsumen dengan minimal *order* sebanyak 100 pasang/pes.

3.2.2.2 Lingkup Sumber Daya Manusia Usaha Menengah BSM SOGA

Adapun pengerjaan sepatu dilakukan di bengkel. Pekerja yang dimiliki oleh Usaha Menengah BSM SOGA berjumlah 26 orang, yang berada di toko sebanyak 14 orang, dan sisanya 12 orang berada di bengkel sebagai pembuat sepatu.

3.2.2.3 Lingkup Pemasaran Usaha Menengah BSM SOGA

Usaha Menengah BSM SOGA memasarkan produknya dengan cara *personal selling*, menggunakan media cetak yaitu katalog yang diberikan secara cuma-cuma, dan menggunakan *reseller* sebagai perantara usahanya. *Reseller*-nya sendiri telah memasarkan produknya melalui media elektronik seperti *web*, *facebook*, dan *Instagram*. Para pembeli maupun *reseller* membeli dan memesan barang melalui telepon, fax, *e-mail* atau datang langsung ke toko BSM SOGA, karena BSM SOGA buka setiap hari, kecuali pada hari Raya (Idul Fitri/Idul Adha) dan HUT RI.

Produk sepatu dijual dengan kisaran harga Rp.54.000 hingga Rp.346.000. Penjualan produk Usaha Menengah BSM SOGA sudah dilakukan ke Sumatera, Kalimantan, Jawa, Bali dan sebagainya. Namun tidak hanya di Indonesia saja, Usaha Menengah BSM SOGA pernah mengimpor barangnya ke Malaysia pada

tahun 2013. Penjualan mengalami peningkatan pada saat menjelang hari raya dan liburan sekolah. Untuk produk yang tidak sesuai dapat *direturn*, karena setiap produk memiliki garansi satu minggu. *Return* tersebut hanya dapat ditukar dengan barang yang lain dan tidak dapat dikembalikan dengan uang. Untuk produk yang akan diperbaiki karena mengalami kerusakan ringan selama pemakaian dapat *service* gratis ke toko dalam waktu satu bulan terhitung mulai dari ketika melakukan pembelian.

3.2.2.4 Lingkup Manajemen Usaha Menengah BSM SOGA

Manajemen pada Usaha Menengah BSM SOGA ini dijalankan sesuai struktur organisasi dan tugasnya yang telah dibuat. *Manager* berperan sangat penting pada pelaksanaan manajemen perusahaan, yang sehari-hari membantu dan memantau para pekerjanya yang ada di toko dan seminggu sekalipun memantau pekerja yang berada di bengkel. Sedangkan untuk yang memantau para pekerja setiap hari di bengkel adalah orang yang diberi tanggung jawab dan ditunjuk oleh manajer.

3.2.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

3.2.3.1 Struktur Organisasi Usaha Menengah BSM SOGA

Struktur organisasi adalah suatu susunan unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi dapat membantu seseorang dalam memahami posisi dan pekerjaan yang harus dilakukan masing-masing anggota, dan mencerminkan sikap profesionalisme suatu perusahaan atau organisasi. Struktur organisasi juga diperlukan untuk membedakan batas wewenang dan tanggung jawab secara sistematis yang menunjukkan hubungan atau keterkaitan antara setiap bagian untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Melalui struktur organisasi yang baik, pengaturan pelaksanaan kerja dapat diterapkan, sehingga efisiensi dan efektivitas kerja dapat diwujudkan melalui kerjasama dan koordinasi yang baik sehingga tujuan dari bisnis tersebut dapat tercapai. Adapun struktur organisasi pada Usaha Menengah BSM SOGA adalah sebagai berikut:

3.2.3.2 Uraian Tugas Usaha Menengah BSM SOGA

Uraian tugas sehari-hari dalam kegiatan operasional Usaha Menengah BSM SOGA adalah sebagai berikut:

1) *Owner*

- a. Bertanggung jawab terhadap keseluruhan usaha yang dijalankan.
- b. Pemodal usaha BSM SOGA.
- c. Menerima laporan penjualan dan laporan barang masuk.

2) *Manager*

- a. Memimpin dan mengendalikan semua kegiatan usaha BSM SOGA.
- b. Menentukan pembelian bahan baku yang dibutuhkan.
- c. Membina dan membantu karyawan.
- d. Bertanggung jawab atas perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan dan pengawasan serta peningkatan mutu.

3) *Bagian Keuangan*

Bertanggung jawab dalam memonitor dan mengevaluasi sistem kerja *accounting* untuk pengelolaan data keuangan dan memprediksi untung rugi perusahaan.

4) *Bagian Pengadaan dan HRD*

- a. Mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan kantor dalam rupa peralatan kerja dan sarana prasarana.
- b. Melakukan pengecekan bahan baku.
- c. Memilih, memesan produk dan mengevaluasi kinerja *supplier*.
- d. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan SDM.

5) Bagian Produksi dan Gudang

- a. Melaksanakan kegiatan produksi.
- b. Mengawasi dan mengontrol jalannya kegiatan produksi.
- c. Mengecek hasil produksi sebelum sampai pada tangan pemesan atau pelanggan.
- d. Melakukan pengawasan terhadap barang yang masuk dan barang yang keluar dari gudang sehingga stok barang dapat diketahui dengan jelas.

6) *Front Office*

Bertanggung jawab untuk melayani konsumen.

7) Kasir

Bertanggung jawab untuk mencatat dan menerima semua transaksi penjualan.

8) *Marketing* dan HUMAS

- a. Bertanggung jawab dalam pengecekan harga-harga pada produk yang telah diproduksi.
- b. Menyebarkan katalog dan menawarkan produk kepada konsumen.
- c. Membantu menyelesaikan masalah *internal* maupun *eksternal* perusahaan.
- d. Memberikan informasi perusahaan kepada masyarakat.

9) *Programmer*

Bertanggung jawab dalam pembuatan dan perbaikan *program* atau *software* untuk aktivitas di toko.

3.2.4 Keadaan Pegawai Usaha Menengah BSM SOGA

Keadaan pegawai pada Usaha Menengah BSM SOGA jalan Cibaduyut Raya no.11A Bandung adalah seperti tabel berikut:

Tabel 3.3

Komposisi Pegawai Berdasarkan Tingkat Pendidikan

PENDIDIKAN	JUMLAH
SD	1
SMP	10
SMA	12
S1	3
Jumlah	26

Sumber: Usaha Menengah BSM SOGA Tahun 2017

Dari tabel komposisi pegawai berdasarkan tingkat pendidikan di atas dapat dijelaskan bahwa pekerja di Usaha Menengah BSM SOGA didominasi oleh lulusan SMA. Dalam hal proses pembuatan sepatu dikerjakan oleh lulusan SD,SMP dan SMA. Akan tetapi mereka memiliki kemampuan dalam membuat sepatu. Sedangkan untuk *owner, manager*, dan bagian pengadaan dan *HRD* di BSM SOGA ini ditangani oleh lulusan S1. Dan untuk para pekerja lainnya yang berada di toko BSM SOGA adalah lulusan SMA. Walaupun demikian dalam segi pekerjaan tidak dipersoalkan mengenai lulusan akademik. Usaha Menengah BSM SOGA lebih mengedepankan pegawai yang memiliki *soft skill* yang tinggi.

Tabel 3.4
Komposisi Pegawai Berdasarkan Unit Kerja

JENIS PEKERJAAN	JUMLAH
<i>Owner</i>	1
<i>Manager</i>	1
Bagian Keuangan	1
Bagian Pengadaan dan HRD	1
Bagian Produksi dan Gudang	14
<i>Front Office</i>	3
Kasir	2
<i>Marketing dan HUMAS</i>	2
<i>Programmer</i>	1
Jumlah	26

Sumber: Usaha Menengah BSM SOGA Tahun 2017

Dari tabel komposisi pegawai berdasarkan unit kerja di atas dapat dijelaskan bahwa pekerja di Usaha Menengah BSM SOGA lebih didominasi oleh pegawai di bagian produksi sepatu, hal ini dikarenakan dalam bidang produksi sepatu lebih dibutuhkan dan berperan penting dalam berlangsungnya kegiatan usaha.

Tabel 3.5
Komposisi Pegawai Berdasarkan Jenis Kelamin

JENIS KELAMIN	JUMLAH
Laki-laki	25
Perempuan	1
Jumlah	26

Sumber: Usaha Menengah BSM SOGA Tahun 2017

Dari tabel komposisi pegawai berdasarkan jenis kelamin di atas dapat diketahui bahwa pegawai di Usaha Menengah BSM SOGA didominasi oleh pegawai laki-laki dalam segala unit kerja kecuali di bagian keuangan.