

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Desain Penelitian**

Desain penelitian yang akan digunakan dalam suatu penelitian turut menentukan tujuan penelitian yang ingin dicapai. Mendesain berarti menyusun perencanaan dalam rangka pengambilan keputusan sebelum pekerjaan dilaksanakan. Desain penelitian adalah salah satu langkah antisipatif agar kondisi dapat terkendali. Desain penelitian mengungkapkan dengan jelas bagaimana cara memperoleh data yang diperlukan, oleh karena itu desain penelitian lebih menekankan pada strategi, proses, dan pendekatan dalam memilih jenis, karakteristik serta dimensi ruang dan waktu dari data yang diperlukan.

Metode pemilihan, pengumpulan dan analisis data dipengaruhi oleh tujuan dan masalah atau pertanyaan penelitian, Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode korelasional. Menurut Saifuddin Azwar (2003: 8-9):

Penelitian korelasional bertujuan menyelidiki sejauh mana variasi pada satu variabel dengan variasi pada satu atau lebih variabel lain, berdasarkan koefisien korelasi. Dengan penelitian korelasional, pengukuran terhadap variabel serta saling hubungan di antara variabel-variabel tersebut dapat dilakukan serentak dalam kondisi yang realistik.

## 3.2 Definisi dan Operasional Variabel

### 3.2.1 Definisi Variabel

Operasional variabel ini diperlukan untuk menjabarkan variabel penelitian ke dalam konsep dimensi dan indikator untuk memudahkan pengukurannya sehingga dapat dijadikan pedoman dalam pengumpulan data untuk menjawab masalah-masalah yang dikaji dalam penelitian ini.

Variabel yang terkandung dalam penelitian ini adalah variabel efektivitas anggaran penjualan sebagai variabel bebas (X).

“Anggaran penjualan (sales budget) ialah budget yang direncanakan secara lebih terperinci penjualan perusahaan selama periode yang akan datang yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (Kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas), harga barang, waktu penjualan, serta tempat/ daerah penjualannya.” (Tendi haruman & Sri Rahayu ,2007: 45)

Dalam hal ini, efektivitas anggaran penjualan merupakan keberhasilan manajemen dalam merealisasikan anggaran penjualan.

Dan pencapaian target laba bersih sebagai variabel terikat (Y) yang terkena pengaruh atas variabel bebas. ”Target laba adalah gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan.” (Welsch, Hilton, Gordon, 2000:30).

### 3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Adapun operasional variabel-variabel yang diteliti tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 3.1**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Indikator	Skala
Realisasi Anggaran Penjualan (X)	$\frac{\text{Realisasi}}{\text{Anggaran}} \times 100\%$	Rasio
Pencapaian Target Laba bersih (Y)	$\frac{\text{Realisasi}}{\text{Anggaran}} \times 100\%$	Rasio

### 3.3 Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Apabila peneliti menggunakan dokumentasi, maka dokumen atau catatanlah yang menjadi sumber data.

Dalam pengertian diatas, yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah data *time series* yaitu laporan realisasi anggaran Divisi JTS PT INTI selama 9 tahun yaitu dari tahun 1998-2006.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui studi dokumen, yaitu upaya untuk melengkapi data dalam rangka analisa masalah yang sedang diteliti dengan mencari informasi dari dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan objek yang sedang diteliti.

### 3.5 Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

#### 3.5.1 Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan setelah data yang diperlukan sudah terkumpul. Adapun pengolahan datanya adalah sebagai berikut:

- A. Menghitung efektivitas anggaran penjualan yaitu dengan membandingkan realisasi penjualan dengan anggaran penjualan pada periode yang sama dalam bentuk persentase, dengan rumus :

$$\frac{\text{Realisasi penjualan}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100 \%$$

- B. Menghitung efektivitas target laba bersih, yaitu dengan membandingkan realisasi laba bersih dengan target laba bersih pada periode yang sama dalam bentuk persentase. Rumusnya adalah:

$$\frac{\text{Realisasi Laba bersih}}{\text{Target Laba bersih}} \times 100 \%$$

### 3.5.2 Pengujian Hipotesis

#### 3.5.2.1 Penetapan hipotesis

Hipotesis yang disusun dalam penelitian ini adalah:

$H_0: b = 0$ , berarti realisasi anggaran penjualan tidak berpengaruh positif terhadap pencapaian laba bersih perusahaan

$H_1: b > 0$ , berarti realisasi anggaran penjualan berpengaruh positif terhadap pencapaian laba bersih perusahaan

#### 3.5.2.2 Menentukan rumus statistik yang digunakan

Dalam penelitian ini, sebelum menguji hipotesis dilakukan uji normalitas dan uji linearitas data terlebih dahulu. Rangkaian pengujian ini menggunakan program SPSS versi 14.00. Adapun rumus statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi. Analisis ini digunakan untuk mengetahui sifat hubungan yang ada antara kedua variabel (bersifat positif atau negatif). Dalam hal ini arah persamaan yang menunjukkan sifat hubungan antara kedua variabel ditunjukkan oleh koefisien regresi (b).

$$Y = a + bX$$

Berkaitan dengan rumus analisis regresi tersebut, maka nilai a dan b dapat diperoleh dengan menggunakan rumus berikut:

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X)^2 - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

