

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian yang dianalisis dalam skripsi ini adalah pelaksanaan pengendalian intern penjualan dan efektivitas penjualan di PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC) Jl. Aceh No.30 Bandung.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Desain Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Menurut Nazir (1999:71), deskriptif analisis adalah:

Penelitian yang ditunjukkan untuk menyelidiki secara terperinci aktivitas dan pekerjaan manusia dan hasil penelitian tersebut dapat memberikan rekomendasi-rekomendasi untuk keperluan masa yang akan datang”. Dengan demikian deskriptif analisis bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki secara terperinci untuk menghasilkan rekomendasi-rekomendasi untuk keperluan masa yang akan datang.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan survey. Menurut Nazir (1999:65) definisi survey adalah sebagai berikut:

Survey adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah.

Data-data dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh melalui survey dengan menggunakan kuesioner yang dikumpulkan dari responden.

Dalam menguji hipotesis yang telah ditetapkan, metode yang digunakan adalah metode *Rank Spearman*, sedangkan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y dengan menggunakan teknik analisis koefisiensi determinasi.

3.2.2 Definisi dan Operasionalisasi Variabel

3.2.2.1 Definisi Variabel

Menurut Sugiyono (2009:38) “Variabel merupakan atribut seseorang, atau objek yang mempunyai variasi antara satu orang dengan yang lain atau satu objek dengan objek yang lain.”

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat, yang menjadi variabel bebas (variabel yang mempengaruhi) adalah sistem pengendalian intern dan yang menjadi variabel terikat (variabel yang dipengaruhi) adalah efektivitas penjualan. Adapun pengertian-pengertian dari dua variabel tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sistem Pengendalian Intern Penjualan (Variabel X) merupakan proses yang meliputi metode, kebijakan, dan prosedur pada perusahaan yang digunakan untuk mengamankan kegiatan penjualan, agar keefektivitasan penjualan dapat tercapai.

2. Efektivitas Penjualan (Variabel Y) diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian target penjualan.

3.2.2.2 Operasionalisasi Variabel

Dari variabel yang telah ditentukan dibuat operasionalisasi variabel sebagai berikut:

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala Pengukuran	No Soal
Sistem Pengendalian Intern Penjualan (Variabel Independent)	Struktur Organisasi:	1. Terdapat pembagian tugas yang jelas di bagian penjualan	Ordinal	1 – 4
		2. Uraian tugas di bagian penjualan diuraikan secara tertulis, lengkap, dan terperinci	Ordinal	
		3. Terdapat pemisahan fungsi akuntansi penjualan dengan fungsi penyimpanan dan pencatatan	Ordinal	
		4. Tahapan-tahapan dalam transaksi penjualan tidak dilakukan oleh satu	Ordinal	

	Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	<p>pihak.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Karyawan bagian penjualan mengetahui batas wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing 2. Diperlukannya sistem otorisasi dalam transaksi keuangan 3. Terdapat pengaruh dari sistem wewenang terhadap pengambilan keputusan penjualan 4. Seluruh karyawan diberikan suatu tanggung jawab atas tugas yang telah dilaksanakan pada bagian penjualan 5. Diperlukan review dan revisi terhadap prosedur pencatatan bagian penjualan 6. Diperlukan suatu pedoman khusus yang memuat tentang prosedur pencatatan bagian penjualan 	Ordinal	5 - 10
			Ordinal	
			Ordinal	
			Ordinal	
			Ordinal	
			Ordinal	

	Praktik yang Sehat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketaatan dalam melaksanakan prosedur perusahaan untuk mencapai sasaran 2. Penggunaan formulis berhuruf cetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan 3. Syarat penjualan, harga jual, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan, ditetapkan oleh pihak-pihak yang berwenang 4. Dilakukan pengecekan antara satu bagian dengan bagian yang lain 5. Dilakukan evaluasi jika terjadi kesalahan dalam transaksi penjualan 	<p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p>	11 – 15
	Karyawan yang cakap	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan melakukan seleksi penerimaan karyawan dengan menetapkan kriteria tertentu 	Ordinal	16 - 20

		2. Penempatan karyawan bagian penjualan sesuai dengan pengetahuan dan kecakapannya	Ordinal	
		3. Karyawan bagian penjualan memahami sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan	Ordinal	
		4. Adanya program training untuk peningkatan pengetahuan karyawan bagian penjualan	Ordinal	
		5. Adanya perputaran jabatan secara rutin untuk menjaga kualitas karyawan.	Ordinal	
Efektivitas Penjualan (Variabel Dependent)	Perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan.	1. Target penjualan 2. Realisasi penjualan	Rasio	

3.2.3 Populasi dan Sampel

3.2.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2009:80).

Populasi dalam penelitian ini adalah PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC) Bandung.

3.2.3.2 Sampel

Sedangkan yang dimaksud dengan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2009: 81).

Teknik sampling yang digunakan adalah sampling purposive yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Peneliti mengambil sampel untuk variabel X sebanyak 12 responden yang terdiri dari 6 karyawan bagian akuntansi dan 6 karyawan bagian penjualan. Bagian-bagian tersebut dijadikan sampel dengan pertimbangan bahwa bagian tersebut berkaitan dengan penelitian. Sedangkan sampel untuk variabel Y peneliti mengambil sampel data penjualan selama tahun 2010.

3.2.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Penyebaran Angket

Dalam teknik studi lapangan, penulis melakukan peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data primer. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner (angket). Kuesioner menurut Sugiyono (2009:142) adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab.

Kuesioner dalam penelitian ini berbentuk kuesioner tertutup dimana kemungkinan jawaban telah ditentukan terlebih dahulu. Setiap responden diminta untuk menyatakan fakta yang diketahui, baik melalui pengetahuan maupun pengalaman selama bekerja dalam perusahaan. Setiap jawabannya mempunyai skor tertentu.

Skala yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah skala likert. Menurut Sugiyono (2009:93) skala likert merupakan metode untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif yang memiliki skor sebagai berikut:

Tabel 3.2
Skor Jawaban

Kriteria	Skor
Selalu	5
Sering	4
Kadang-kadang	3
Jarang Sekali	2
Tidak Pernah	1

Sumber: Sugiyono (2009:93)

Skor item diperoleh dari jumlah responden yang memilih salah satu alternatif jawaban kemudian dikalikan dengan nilai skor pada tabel 3.2.

2. Studi Dokumentasi

Teknik kedua dalam pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan studi dokumentasi. Peneliti mengumpulkan data-data keuangan perusahaan khususnya penjualan yang bersumber dari dokumen-dokumen perusahaan.

3.2.5 Teknik Analisis Data dan Rancangan Pengujian Hipotesis

3.2.5.1 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

Terdapat 2 hal yang harus dilakukan jika instrument penelitian berupa kuesioner, yaitu uji validitas dan uji realibilitas.

1. Uji Validitas

Uji validitas yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui apakah tes tersebut dapat menjelaskan fungsi ukurnya. Untuk pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan teknik analisa item instrumen, yaitu dengan mengkorelasikan skor item pertanyaan variabel independen dengan skor total variabel dengan menggunakan korelasi *Product Moment*. Apabila hasil korelasi tersebut positif dan besarnya lebih dari atau sama dengan 0,3 maka dapat dikatakan instrument tersebut valid. Adapun rumus *Product Moment* adalah sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_1 Y_1 - (\sum X_1)(\sum Y_1)}{\sqrt{\{n\sum X_1^2 - (\sum X_1)^2\} \{n\sum Y_1^2 - (\sum Y_1)^2\}}}$$

(Sugiyono, 2009: 134)

dimana: r_{xy} = koefisien korelasi
 n = jumlah responden uji coba
 X = skor tiap item
 Y = skor seluruh item responden uji coba

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengenal apakah alat pengumpul data tersebut menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan kestabilan atau konsistensi dalam

mengungkapkan gejala tertentu dari sekelompok individu walaupun dilaksanakan pada waktu yang berbeda.

Pengujian reliabilitas dilakukan dengan *internal consistency*, dengan cara mencobakan instrument sekali saja, kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan teknik belah dua (*Split half*) yang dianalisis dengan menggunakan rumus *Spearman Brown*. Untuk keperluan itu maka butir-butir instrument dibelah menjadi dua kelompok, yaitu kelompok instrument ganjil dan kelompok genap. Selanjutnya skor data tiap kelompok itu disusun sendiri. Skor butir dari setiap kelompok dijumlahkan sehingga menghasilkan skor total. Selanjutnya, skor total antara kelompok ganjil dan genap dicari korelasinya, setelah dapat korelasinya dimasukkan ke dalam rumus *Spearman Brown*.

$$r_i = \frac{2r_b}{1 + r_b}$$

dimana: r_i = realibilitas internal seluruh instrument

r_b = korelasi *Product Moment* antara belahan ganjil dan genap

Keputusan reliabilitas item dalam penelitian ini menggunakan kriteria Kaplan yang menyatakan: “*it has been suggested that reliability estimates in the range of 0,7 to 0,8 are good enough for more purposes in basic research*”. (Robert M. Kaplan & Denis P. Saccuzzo, *Psychological Testing Principles, application and issues* ; Brooks / Cole Publishing Company, Pacific Grove, California, 1993 p:126). Dari pernyataan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa alat ukur dikatakan reliabel jika koefisiensi

reliabilitanya tidak kurang dari 0,7.

3.2.5.2 Rancangan Pengujian Hipotesis

Rancangan hipotesis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan dan besar tidaknya pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan. Sehingga hipotesis ditetapkan sebagai berikut: “Sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan di PT. Agronesia Divisi Makanan Dan Minuman (BMC) Bandung”.

Hipotesis tersebut perlu diuji, untuk mengujinya digunakan tes statistik *non parametrik*, karena teknik statistik ini sangat sesuai dengan data-data ilmu sosial dan dapat digunakan untuk skor yang bukan skor eksak dalam pengertian keangkaan, melainkan hanya merupakan tingkatan (rank), selain itu perhitungannya yang sederhana.

Hipotesis akan diuji dengan menggunakan korelasi *Rank Spearman*. Karena skor yang diperoleh dari variabel X (sistem pengendalian intern penjualan) mempunyai tingkat pengukuran ordinal, maka pengukuran variabel X perlu ditingkatkan menjadi interval melalui *Method of Succesive Interval* (MSI) agar dapat dikorelasikan dengan perhitungan korelasi *Rank Spearman*.

Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Buka Microsoft Excel, lalu pilih *adds-in* di sebelah pojok kanan atas
2. Lalu pilih *statistic/ succesive interval*
3. Masukkan skor hasil pengolahan dari kuesioner
4. Blok semua data, lalu klik next
5. Kemudian *uncheck* pada *Input Label in first now*
6. Pilih 1 pada *min value* dan 5 pada *Max Value*
7. Pilih kolom yang dikehendaki untuk menunjukkan hasilnya

8. Klik *next*, lalu *finish*

Setelah data setiap variabel diketahui, maka untuk mengetahui hubungan antara variabel X dan variabel Y dilakukan perhitungan koefisien korelasi *Rank Spearman* dengan rumus sebagai berikut:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum b_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

dimana:

- ρ = koefisien rank spearman
- b_i = selisih ranking data variabel X dan Y
- n = banyaknya sampel

Koefisien korelasi menunjukkan derajat korelasi antara X dan Y dengan batas-batas korelasi yaitu $-1 \leq r \leq 1$. Jika koefisien korelasi (ρ) positif ($\rho > 0$): hubungan antara dua variabel positif atau searah. Apabila variabel X mengalami kenaikan, maka variabel Y juga akan mengalami kenaikan. Jika variabel X mengalami penurunan, maka variabel Y pun mengalami penurunan.

Jika koefisien korelasi (ρ) negatif ($\rho < 0$): hubungan antara variabel X dan variabel Y tidak searah. Apabila variabel X mengalami kenaikan, maka variabel Y mengalami penurunan. Jika variabel X mengalami penurunan, maka variabel Y mengalami kenaikan.

Jika koefisien korelasi ($\rho = 0$): tidak terdapat hubungan antara variabel X dan variabel Y.

Setelah melakukan langkah-langkah di atas, maka derajat hubungan antara kedua variabel dapat dilihat pada tabel interpretasi koefisien korelasi di bawah ini:

Tabel 3.3

Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
Antara 0,800 sampai dengan 1,00	Sangat Kuat
Antara 0,600 sampai dengan 0,799	Kuat
Antara 0,400 sampai dengan 0,599	Sedang
Antara 0,200 sampai dengan 0,399	Rendah
Antara 0,000 sampai dengan 0,199	Sangat Rendah (tidak berkorelasi)

Sumber: *Sugiyono* (2009: 183)

Kemudian untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen digunakan koefisiensi determinasi (Kd):

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

dimana:

Kd = Koefisien determinasi

ρ^2 = Koefisien korelasi *Rank Spearman*