

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Jenis penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Tujuan dari penelitian ini adalah mengungkap fakta, keadaan, fenomena, variabel, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berjalan dan menyuguhkan apa adanya. Secara lebih spesifik penelitian ini dilakukan terhadap sistem dalam dalam penjualan sepeda motor yang selanjutnya untuk dapat dilihat kesesuaian serta implikasinya didalam realita yang ada.

1.2 Obyek Penelitian

Obyek dalam penelitian ini adalah pengendalian internal dengan mempelajari tentang analisis pengendalian internal sistem penjualan pada penjualan pada Duta Motor Lumajang, yaitu sebuah perusahaan dagang yang beralamat di JL. Suwandak Lumajang.

3.3 Sumber dan Jenis Data

3.3.1 Sumber Data

a. Data internal

Menurut Indriantoro dan Supomo (2011 : 149) data internal merupakan dokumen-dokumen akuntansi dan operasi yang dikumpulkan, dicatat dan disimpan di dalam suatu organisasi merupakan tipe data internal.

b. Data Eksternal

Data eksternal umumnya disusun oleh suatu entitas selain peneliti dari organisasi yang bersangkutan. Tipe data sekunder eksternal berdasarkan penerbitnya antara lain dapat berupa:

1. Buku, jurnal atau berbagai macam bentuk terbitan secara periodik (*periodicals*) yang diterbitkan oleh organisasi atau instansi tertentu.
2. Terbitan yang dipublikasikan oleh instansi pemerintah.
3. Terbitan yang dikeluarkan oleh media massa atau perusahaan penerbit.

Dari penjelasan data diatas, peneliti menggunakan sumber data Internal dan ekstrnal, dikarenakan menggunakan informasi langsung dari Dealer Duta Motor Lumajang dan menggunakan referensi dari jurnal.

1.3.2 Jenis Data

a. Data Primer

Menurut Indriantoro dan Supomo (2011 : 147) data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Ada dua metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data `primer yaitu: (1) metode survei dan (2) metode observasi yang secara rinci akan dibahas pada bagian lain dalam bab ini.

Dari penjelasan data diatas, peneliti menggunakan data primer karena data yang diperoleh langsung dari lapangan, wawancara langsung dengan staf pada Duta Motor Lumajang.

1.4 Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan dua teknik pengumpulan data dalam penelitian ini. Dua teknik yang digunakan ini diharapkan bisa lebih membantu peneliti untuk semakin memperjelas mengenai penelitian yang dilakukan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis antara lain:

a. Wawancara

Menurut Djaman dan Aan (2014 :129) wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Wawancara dapat digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan peneliti berkeinginan untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan informasi lebih mendalam.

b. Teknik Dokumentasi

Menurut Anwar Sanusi (2011 : 114) dalam Nuri Bisiranawati cara dokumentasi biasanya dilakukan untuk mengumpulkan data primer dari sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data seperti: laporan keuangan, rekapitulasi personalia, struktur organisasi, peraturan-peraturan, data produksi, surat wasiat, riwayat hidup, riwayat perusahaan, dan sebagainya, biasanya tersedia dilokasi penelitian.

1.5 Variabel Penelitian

1.5.1 Identifikasi Variabel

Variabel Bebas

Menurut Sugyono (2010 : 61) *variable independen* (variabel stimulasi, *predictor, antecedent*) atau sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya *dependen* (terikat). Variabel *independen* (X) dalam penelitian ini adalah pengendalian intern.

Variabel Terikat

Menurut Sugyono (2010 : 61) *variable dependen* (variabel Terikat), merupakan *variable* yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya *variable* bebas. Variabel *dependen* dalam penelitian ini adalah sisem penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang.

1.5.2 Definisi Konseptual Variabel

Menurut Hery (2013 : 159): Pengendalian Internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan hukum/ undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Menurut Baridwan (2002 : 3) dalam Mulyani (2014) definisi sistem adalah kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan

fungsi utama dari perusahaan. Sementara definisi prosedur adalah suatu urutan pekerjaan karena biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi yang berulang-ulang.

Menurut Moekijat dalam Wiyugo (2015) penjualan adalah salah satu kegiatan yang paling penting dari satu perusahaan. Perusahaan tidak akan dapat berkembang bila tidak mampu menjual produk yang dihasilkan, sebaliknya jika perusahaan mampu untuk eksis dalam persainagn usaha.

Menurut Rivai dkk (2006 : 3) Kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditor/ atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (debitur atau pengutang/ borrower) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak.

Menurut Mulyadi (1989 : 199) dalam Wiyugo (2015) penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengancara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tersebut dicatat oleh perusahaan.

1.5.3 Definisi Operasional Variabel

Pengendalian Internal adalah pengendalian yang merupakan bagian terpenting dalam suatu perusahaan, dimana pengendalian internal bagian dari organisasi yang melindungi aset atau kekayaan perusahaan, sehingga bisa menjamin sistem informasi yang akurat mendukung kebijakan dalam

manajemen perusahaan.

Sistem adalah elemen-elemen yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya untuk mencapai tujuan bersama. Sedangkan prosedur adalah suatu tata cara atau aturan yang dilaksanakan secara runtut dan urut dalam menyelesaikan suatu hal atau pekerjaan agar mencapai hasil yang maksimal.

Penjualan adalah transaksi yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli dalam bentuk barang atau jasa dalam arti pemindahan hak kepemilikan untuk harapan memperoleh laba

Penjualan Kredit adalah suatu kegiatan penyerahan barang atau jasa dari suatu pihak ke pihak lain dengan janji membayar dari kreditor kepada debitor dengan jangka waktu tertentu.

Penjualan Tunai adalah suatu kegiatan penyerahan barang atau jasa dari suatu pihak ke pihak lain dengan penyerahan barang dilakukan setelah proses pembayaran terlebih dahulu.

1.6 Teknik dan Analisis Data

Analisis data adalah upaya dalam mengelola data menjadi informasi, sehingga karakteristik atau sifat-sifat data tersebut dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang berkaitan dengan kegiatan penelitian.

a. Analisa Deskriptif

Analisa deskriptif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat generalisasi hasil

penelitian. Dalam teknik analisis deskriptif ini menyajikan data melalui tabel. Adapun langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa membuat suatu kesimpulan atau generalisasi hasil penelitian.
2. Menganalisis sistem pengendalian internal yang telah berlangsung untuk mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada.
3. Menganalisis pengendalian piutang yang telah dilakukan untuk menilai seberapa efektif pengendalian yang telah dilaksanakan.

