

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia. PT. Dirgantara Indonesia merupakan perusahaan berskala besar yang bergerak dalam bidang pembuatan pesawat terbang dan *spare part* komponen pesawat terbang. Salah satu aktivitas utamanya adalah menjual produk yang dihasilkannya tersebut, yang berlokasi di Jalan Pajajaran No. 154 Bandung.

#### **3.2 Metodologi Penelitian**

Metodologi penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mengumpulkan data yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, menyajikan dan menganalisisnya, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti dan kemudian dapat ditarik suatu kesimpulan.

Mohammad Nazir (2005:44), mengartikan metode deskriptif sebagai berikut:

“Metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang yang bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai perusahaan, khususnya mengenai aspek-aspek yang sedang diteliti dan melakukan hubungan terhadap variabel yang diteliti.”

Adapun teknik penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus.

Pengertian studi kasus menurut Nur Indriantoro & Bambang Supomo (2002:26) adalah sebagai berikut:

“Studi kasus adalah penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subyek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan.”

### **3.2.1 Teknik Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan penulis dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu:

#### **1. Data Primer**

Data yang diperoleh langsung dari pimpinan dan staf karyawan perusahaan yang menjadi objek penelitian penulis. Data primer yang digunakan, meliputi: sejarah, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, kegiatan usaha perusahaan, serta kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan dan aktivitas bagian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

#### **2. Data Sekunder**

Data yang dihimpun dan diperoleh penulis dengan mempelajari dan menelaah, serta mengumpulkan buku-buku referensi mengenai teori-teori yang berhubungan dengan masalah pengendalian penjualan dan peranan *controller* dalam menunjang efektivitas penjualan. Data sekunder digunakan sebagai landasan teoritis yang akan digunakan sebagai pembanding dengan apa yang terdapat dalam kenyataan pada perusahaan yang menjadi objek penelitian penulis.

Dalam rangka memperoleh, mengumpulkan dan menyusun data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian dengan mengadakan peninjauan langsung pada lokasi perusahaan dengan maksud untuk memperoleh informasi yang diperlukan dengan cara sebagai berikut:

- a. Kuesioner

Dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan, antara lain kepada bagian perencanaan, bagian produksi, bagian pemasaran dan penjualan, serta bagian akuntansi perusahaan mengenai kualifikasi *controller*, berfungsinya *controller* secara normatif, kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan, dan efektivitas penjualan untuk memberikan petunjuk mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan..

- b. Wawancara

Dengan melakukan wawancara langsung terhadap pimpinan perusahaan dan staf karyawan perusahaan untuk memperoleh informasi yang diperlukan, antara lain: informasi mengenai kegiatan usaha perusahaan, prosedur pelaksanaan penyusunan anggaran, tahap-tahap penyusunan anggaran, pelaksanaan penjualan, dan pengakuan pendapatan penjualan.

c. Observasi

Dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk lebih memahami kondisi perusahaan, serta untuk memperoleh informasi yang diperlukan, antara lain: informasi mengenai kegiatan usaha perusahaan, prosedur pelaksanaan penyusunan anggaran, tahap-tahap penyusunan anggaran, pelaksanaan penjualan, dan pengakuan pendapatan penjualan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian dengan cara membaca, mempelajari dan memahami literatur-literatur dan sumber-sumber bacaan lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dengan maksud untuk memperoleh data sekunder yang digunakan sebagai landasan teori dalam menganalisis data perusahaan yang menjadi objek penelitian penulis.

### 3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Dalam pengumpulan data melalui teknik kuesioner, dilakukan operasionalisasi variabel berdasarkan hipotesis yang diajukan, "*Controller berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan*", yang variabel operasionalnya terbagi menjadi dua, yaitu:

1. Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel tidak bebas. Dengan kata lain, variabel bebas adalah suatu variabel yang ada atau terjadi mendahului variabel tidak bebas. Dalam penelitian ini, variabel independennya adalah "*peranan controller dalam pengendalian penjualan.*"

## 2. Variabel Tidak Bebas (*Dependent Variable*)

Variabel tidak bebas adalah variabel yang dipengaruhi atau disebabkan oleh variabel lainnya. Dalam penelitian ini, variabel dependennya adalah “*efektivitas penjualan.*”

Untuk lebih jelasnya, operasionalisasi variabel akan dibahas dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 3.1**  
**Operasionalisasi Variabel Penelitian**  
**(Variabel Independen)**

Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran dan Instrumen				
Variabel	Indikator	Sub Indikator	Skala Pengukuran	Instrumen
Peranan <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan	Kualifikasi <i>controller</i>	a. Kualitas pribadi/personal yang baik b. Kemampuan teknis c. Pertimbangan bisnis d. Kualitas komunikasi e. Kemampuan interpersonal f. Pertanggungjawaban ganda	Ordinal	Kuesioner
	Berfungsinya <i>controller</i> secara normatif	a. Fungsi perencanaan b. Fungsi pengendalian c. Fungsi pelaporan d. Fungsi akuntansi e. Tanggung jawab lainnya	Ordinal	Kuesioner
	Kontribusi <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan	a. Memberikan bantuan kepada manajemen dalam menetapkan anggaran penjualan	Ordinal	Kuesioner

		b. Memberikan bantuan kepada manajemen dalam menetapkan standar penjualan c. Memberikan bantuan kepada manajemen penjualan dalam analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan d. Memberikan bantuan kepada manajemen dalam pelaporan penjualan		
--	--	--	--	--

**Tabel 3.2**

**Operasionalisasi Variabel Penelitian**

**(Variabel Dependen)**

Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran dan Instrumen				
Variabel	Indikator	Sub Indikator	Skala Pengukuran	Instrumen
Efektivitas penjualan	Tercapainya tujuan pengendalian penjualan	a. Perbandingan penjualan yang dicapai selama lima tahun terakhir b. Pencapaian target penjualan c. Kenaikan volume penjualan	Rasio	Wawancara /Kuesioner

**3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen**

Instrumen dalam penelitian ini adalah alat yang dipakai untuk menghimpun data. Salah satu instrumen yang digunakan dalam pengumpulan data primer adalah dengan menggunakan kuesioner.

Kuesioner yang akan digunakan oleh penulis dalam pengumpulan data terdiri dari dua bagian, yaitu:

1. Pertanyaan umum

Disajikan dalam bentuk pertanyaan terbuka yang menyangkut identitas umum responden, antara lain: (a) nama; (b) pendidikan terakhir; (c) jabatan; (d) lama bekerja. Dalam hal ini, kemungkinan jawabannya tidak dapat ditentukan terlebih dahulu dan responden bebas memberikan jawaban.

2. Pertanyaan Khusus

Berkaitan dengan peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, setiap responden diminta untuk menyatakan fakta yang diketahui, baik melalui pengetahuan maupun pengalaman selama bekerja dalam perusahaan. Dalam memperjelas indikator-indikatornya, maka penulis menggunakan beberapa pertanyaan khusus dalam bentuk pertanyaan tertutup yang harus diisi oleh responden dengan alternatif jawaban sebagai berikut: (a) ya; (b) ragu-ragu/tidak tahu/tidak punya pendapat/netral; (c) tidak.

### **3.2.4 Penentuan Responden**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan kuesioner sebagai salah satu alat dalam pengumpulan data primer dari responden yang berkaitan dengan penelitian ini. Responden yang berkaitan dengan penelitian ini adalah bagian perencanaan, bagian produksi, bagian pemasaran dan penjualan, dan bagian akuntansi PT. Dirgantara Indonesia.

### 3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan perhitungan persentase dari hasil jawaban kuesioner yang menunjukkan peranan *controller* dalam pengendalian penjualan dan dari hasil jawaban kuesioner yang menunjukkan efektivitas penjualan di PT. Dirgantara Indonesia. Penulis memilih penilaian persentase seperti ini, karena perhitungannya tidak begitu rumit, sehingga mudah dipahami dan dimengerti oleh pihak-pihak yang memerlukan atau yang berkepentingan dengan penelitian ini.

Penulis mengajukan pertanyaan dan menyediakan jawaban secara *close ended questioner*. Dalam hal ini, responden hanya diberikan alternatif jawaban yang telah ditentukan, yaitu (a) ya; (b) ragu-ragu/tidak tahu/tidak punya pendapat/netral; (c) tidak, sehingga responden cukup memilih salah satu jawaban yang dianggap paling cocok menurut responden dari alternatif jawaban tersebut. Untuk menghitung persentasenya digunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Jawaban "Ya"}}{\text{Jumlah Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

Hasil jawaban yang diperoleh dari cara perhitungan di atas, berguna untuk pengambilan kesimpulan, sesuai dengan kriteria yang dikemukakan oleh Champion (2000:302), yaitu sebagai berikut:

1. 0%-25% = *No association or low association (weak association).*
2. 26%-50% = *Moderately low association (moderately weak association).*
3. 51%-75% = *Moderately high association (moderately strong association).*

4. 76%-100% = *High association (strong association) up to perfect association.*

Penilaian hasil persentase dikelompokkan dalam empat kriteria, yaitu sebagai berikut:

- Variabel independen (Peranan *controller* dalam pengendalian penjualan):
  1. 0% - 25% : *Controller* tidak berperan dalam pengendalian penjualan.
  2. 26% - 50% : *Controller* kurang berperan dalam pengendalian penjualan.
  3. 51% - 75% : *Controller* cukup berperan dalam pengendalian penjualan.
  4. 76% - 100% : *Controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan.
- Variabel dependen (Efektivitas penjualan)
  1. 0% - 25% : Efektivitas penjualan tidak tercapai.
  2. 26% - 50% : Efektivitas penjualan kurang tercapai.
  3. 51% - 75% : Efektivitas penjualan cukup tercapai.
  4. 76% - 100% : Efektivitas penjualan tercapai.

Apabila persentase hasil jawaban kuesioner variabel independen berkisar antara 76%-100% dan variabel dependen berkisar antara 76%-100%, maka hipotesis yang penulis ajukan yaitu: “***Controller* berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan**” dapat diterima. Akan tetapi, jika persentase hasil jawaban kuesioner variabel independen berkisar antara 76%-100%, sedangkan variabel dependen kurang dari 76%, maka hipotesis yang penulis ajukan tidak dapat diterima dan sebaliknya. Jika persentase hasil jawaban kuesioner variabel independen kurang dari 76%, sedangkan variabel dependen

berkisar antara 76%-100%, maka hipotesis yang penulis ajukan juga tidak dapat diterima.

Penulis akan menarik kesimpulan berdasarkan pengujian hipotesis tersebut, kemudian penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang dianggap perlu untuk perbaikan atau koreksi bagi perusahaan yang diteliti. Kesimpulan yang akan diberikan merupakan keseluruhan dari penelitian yang didasarkan pada hasil analisis pengujian hipotesis yang dilakukan dengan memperhatikan faktor pengujinya.