

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Desain Penelitian**

Penulis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian deskriptif. Menurut Moleong (2011:6) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh obyek penelitian misalnya perilaku, motivasi, tindakan dan lain-lain dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Sedangkan menurut Sugiyono (2011:9) metode penelitian kualitatif yaitu dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara triangulasi (gabungan). Analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang dilakukan secara utuh kepada subyek penelitian dimana terdapat sebuah peristiwa dimana peneliti menjadi instrument kunci dalam penelitian. Kemudian hasil pendekatan tersebut diuraikan dalam bentuk kata-kata yang tertulis yang telah diperoleh dari obyek penelitian. Data diperoleh dari pendekatan kualitatif yaitu dengan cara menganalisa data kemudian mendiskripsikan atau menggambarkan sebagaimana adanya tanpa membuat kesimpulan secara umum.

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan pada PT Bangun Jaya yang bertempat di Jalan. Semeru II no.1 Bambe Driyorejo, Gresik. Penelitian dilaksanakan Bulan Desember sampai Januari tahun 2019.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

##### **3.3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Yang dimaksud dengan penelitian deskriptif adalah penelitian yang terbatas pada usaha

mengungkapkan suatu masalah, keadaan atau peristiwa sebagaimana adanya sehingga bersifat mengungkapkan apa adanya. Penelitian yang dilakukan berupa *deskriptif studies* yaitu menguraikan mengenai sifat-sifat dan keadaan yang sebenarnya dari suatu obyek penelitian.

### **3.3.2 Sumber Data**

- a. Data Primer, yaitu data yang diambil dari pengamatan langsung dan diolah kembali oleh peneliti yang diperoleh dari hasil wawancara langsung yang dilakukakn terhadap bagian unit kerja pada perusahaan.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diambil langsung dari obyek penelitian yang terdiri dari prosedur penjualan kredit, kebijakan penjualan kredit dan prosedur penagihan piutang.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data melalui :

- a. Wawancara  
Peneliti melakukan Tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang terlibat dalam penjualan kredit dan bagian piutang PT. Bangun Jaya Gresik untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan, penjualan kredit, penyebab piutang tak tertagih dan jatuh tempo pembayaran yang diberikan oleh perusahaan
- b. Observasi  
Penelitian dilakukan dengan cara pengamatan langsung mengenai pelaksanaan kegiatan obyek penelitian terhadap hal-hal yang dikerjakan oleh staff-staff yang berkaitan dengan sumber data untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas yang berakaitan dengan penjualan secara kredit dan piutang yang diterapkan pada PT Bangun Jaya.
- c. Studi Pustaka  
Mengumpulkan informasi dan data yang dibutuhkan yang diperoleh dari literatur-literatur dan referensi maupun jurnal-jurnal ilmiah dan sumber buku

lainnya yang berkaitan dengan judul penelitian yang digunakan sebagai dasar teori dan alat untuk menganalisa.

### **3.5 Definisi Variabel dan Definisi Operasional**

#### **3.5.1 Definisi Variabel**

Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan penulis yaitu penjualan kredit dan piutang tak tertagih yang akan dijelaskan sebagai berikut :

##### **3.5.1.1 Definisi Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2001:210) penjualan kredit dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai piutang kepada pembeli tersebut. Sedangkan menurut Haryono (2003:327) bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan bilamana pembayarannya baru diterima beberapa waktu kemudian. Dan menurut Zaki Baridwan (2015:103) penjualan kredit adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, mengirim barang, pembuatan faktur penangihan dan pencatatan penjualan.

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit merupakan system penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayaran disepakati oleh kedua pihak.

##### **3.5.1.2 Definisi Piutang Tak Tertagih**

Menurut Wahyuni (2012) piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.

Rolin Niswonger (1995:315) berpendapat bahwa piutang tak tertagih merupakan piutang yang timbul karena pemberian jasa kepada langganan karena sesuatu hal tidak dapat ditagih lagi.

Pada PT Bangun Jaya Rubber pada waktu penagihan piutang, *collector* sering mendapat alasan beberapa alasan misalnya yaitu, pelanggan sedang dalam kondisi kesusahan, bangkrut, kas yang tersedia belum mencukupi untuk melakukan

pembayaran dan alasan yang paling sering diberikan oleh pelanggan yaitu menjanjikan bahwa kewajiban akan dipenuhi bulan depan.

### **3.5.2 Definisi Operasional**

#### **3.5.2.1 Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit**

Kebijakan kredit adalah suatu kebijakan yang perlu pertimbangan dalam memberi kredit kepada para pelanggan. Kebijakan kredit yang baik adalah membandingkan antara resiko dan profitabilitas. Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat yang berarti peningkatan piutang dagang dan ini akan membawa keuntungan yang besar. Tetapi dengan peningkatan piutang dagang ini ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi pada piutang yang semakin besar ditambah kemungkinan piutang yang tidak bisa terkumpul.

#### **3.5.2.2 Pengendalian Intern atas Piutang**

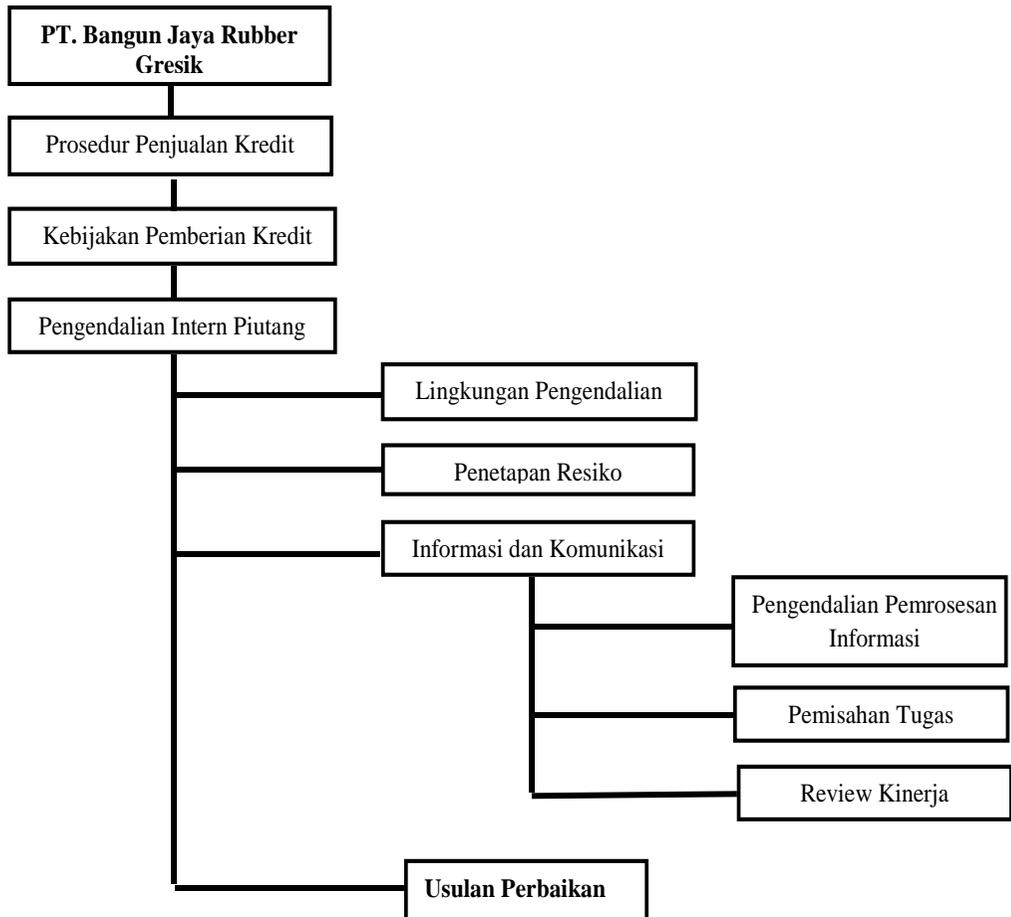
Perlu adanya pengendalian terhadap piutang karena kemungkinan terdapat beberapa resiko atas keberadaan piutang itu sendiri yang dapat merugikan perusahaan. Untuk mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

#### **3.5.2.3 SAS No. 94 : Standar Baru Tentang Teknologi dan Internal**

SAS No.94 konsep adalah salah satu konsep bahwa cara pembuktian pengendalian intern dapat diperoleh dari pegujian control yang dilakukan untuk memperoleh pemahaman. Materi pembuktian datang dari prosedur yang tidak secara khusus direncanakan untuk menguji control, tetapi bagaimanapun memberikan masalah bukti tentang efektivitas desain dan operasi control. SAS baru juga menunjukkan bahwa teknologi memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi

### 3.6 Kerangka Konseptual

**Gambar 3.1**  
**Kerangka Konseptual**



### 3.7 Proses Pengolahan Data

- a. Kebijakan dalam penjualan kredit diperlukan untuk menganalisa prosedur yang dibuat perusahaan dan untuk mengetahui prosedur tersebut sudah sesuai atau tidak dengan prosedur pengendalian intern yang seharusnya diterapkan perusahaan.
- b. System Pengendalian Intern perusahaan diperlukan untuk mengetahui sejauh mana system tersebut dijalankan perusahaan oleh setiap bagian-bagian (staff) yang memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing dan untuk menganalisa

setiap bagian-bagian (staff) apakah dapat menjalankan fungsinya dengan baik sesuai dengan prosedur yang diterapkan perusahaan.

- c. Kemudian setelah mengetahui mulai dari kebijakan kredit, pengendalian intern penulis akan menganalisa berbagai prosedur dan laporan atas piutang tersebut dilakukan analisa dengan metode deskriptif kualitatif, yang berarti usaha mengungkapkan suatu masalah, keadaan atau peristiwa sebagaimana adanya sehingga bersifat mengungkapkan apa adanya.
- d. Peneliti memfokuskan pada prosedur penjualan kredit, kebijakan pemberian kredit untuk pelanggan serta kebijaksanaan-kebijaksanaan yang diterapkan perusahaan (seperti pembagian tugas dan tanggung jawab staff, informasi dan komunikasi dalam pemrosesan transaksi dan review kinerja staff).
- e. Rekomendasi atas perbaikan pengendalian intern sebagai salah satu pengambilan keputusan manajemen untuk meminimalkan resiko piutang yang tak tertagih serta perbaikan atas prosedur penjualan kredit yang diterapkan perusahaan.

### **3.8 Metode Analisa Data**

Penelitian ini menggunakan metode analisa data dengan cara :

1. Memberikan gambaran system pengendalian intern PT Bangun Jaya Rubber Gresik
2. Kemampuan perusahaan dalam memenuhi prosedur atau persyaratan penjualan kredit dan penagihan piutang kepada para pelanggannya.
3. Kemampuan perusahaan dalam melaksanakan prosedur pengendalian intern sesuai dengan SAS 94.
4. Evaluasi penerapan pengendalian intern atas penjualan kredit pada PT Bangun Jaya Rubber Gresik dengan cara membandingkan teori dengan praktek yang ada diperusahaan.
5. Dari hasil evaluasi, ditemukan masalah dan kemudian pemecahan masalah yang ada yang kemudian dibuat usulan perbaikan dan kesimpulan.