

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

A. Objek & Lokasi Penelitian

Menggunakan objek penelitian Toko Giri Peni Jaya *Sport* dengan pemilik yang bernama Bapak Jimmy Handoyo Y, berlokasi di Jl. Simpang lima no.5 (Salza) Pati.

3.2 Metode Pengumpulan Data

a. Sumber Data

· Data Primer

Menurut Sulistyanto & Clara dalam Amelia (2017), data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama, baik individu maupun kelompok tanpa melalui perantara

Data primer didapatkan dengan beberapa cara yaitu dengan observasi, wawancara, dan eksperimen. Pada Toko Giri Peni Jaya *Sport*, data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan *owner* Toko Giri Peni Jaya *Sport* dan melakukan observasi langsung dari kegiatan operasional toko tersebut.

· **Data Sekunder**

b. Menurut Sulistyanto & Clara dalam Amelia (2017), menyatakan data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung, namun melalui media perantara, yaitu berupa laporan, nota-nota, bukti transaksi penjualan dan pembelian, maupun dokumen/arsip perusahaan, dan lain-lain

c. **Jenis Data**

• **Data Kualitatif**

Data kualitatif merupakan data informasi yang berupa kalimat atau keterangan yang tidak dapat diukur secara langsung (bukan bentuk angka atau bilangan).

Pada Toko Giri Peni Jaya *Sport*, data kualitatif yang didapatkan berupa siklus-siklus operasional perusahaan serta masalah apa yang selama ini dihadapi oleh perusahaan.

• **Data Kuantitatif**

Data kuantitatif merupakan data informasi yang berbentuk angka atau bilangan yang dapat dihitung secara matematis.

Pada Toko Giri Peni Jaya *Sport* ini, data kuantitatif didapatkan berupa data stok/persediaan bahan baku, data arus kas, data transaksi-transaksi penjualan & pembelian.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Berikut teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data yaitu :

a. Teknik Wawancara

Menurut *Esterberg* yang dikutip Sugiyono dalam Irawan (2017), mengemukakan bahwa wawancara merupakan sebuah pertemuan antara dua orang atau lebih untuk bertukar informasi melalui sesi tanya jawab, sehingga mendapatkan bahan materi dalam suatu topik tertentu.

Dalam penelitian ini diterapkan dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan *owner* Toko Giri Peni Jaya *Sport*. Daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada *owner* Toko Giri Peni Jaya *Sport* :

1. Masalah-masalah apa saja yang dihadapi Toko Giri Peni Jaya *Sport* ketika menerapkan sistem pencatatan manual untuk proses operasional bisnisnya ?
2. Bagaimana siklus-siklus akuntansi yang terjadi di Toko Giri Peni Jaya *Sport*?

b. Metode Observasi

Menurut Sutrisno Hadi yang dikutip Sugiyono dalam Irawan (2017), Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, Dua di antara

yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Dalam penelitian ini yang diamati secara langsung adalah aktivitas-aktivitas yang terjadi didalam perusahaan.

c. Metode Dokumentasi

Menurut Sugiyono dalam Irawan (2017), dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu , dokumen bias berbentuk tulisan, gambar, atau karya karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini, dokumen yang diperhatikan adalah dokumen-dokumen penjualan dan sebagainya.

3.4 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan Metode *Rapid Application Development* (RAD), yaitu dengan penggunaan *prototype* dalam pembuatan sistem informasi akuntansi sehingga dapat mengembangkan sistem secara cepat dan akurat. Berikut langkah-langkah metode RAD dalam pengembangan sistemnya, antara lain:

A. Tahap Investigasi Awal

Pada tahap ini, peneliti menganalisis masalah-masalah proses bisnis yang dialami Toko Giri Peni Jaya *Sport* karena sistem penjualannya yang masih manual. Sehingga mendapatkan gambaran apa saja kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan dan memberikan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut.

B. Tahap Analisis Kebutuhan

Selanjutnya, melakukan perancangan sistem informasi akuntansi berdasarkan kebutuhan dari Toko Giri Peni Jaya *Sport*, supaya dapat mengatasi masalah yang dialami perusahaan ini ketika melakukan penerapan sistem penjualan manual.

C. Tahap analisis *Cost Benefit*

Pada tahap ini, memperhitungan biaya-biaya yang muncul ketika mengembangkan sistem yang baru dan mempertimbangkan apakah biaya yang dikeluarkan sesuai dengan manfaat yang diperoleh di masa depan.

D. Tahap Perancangan *Prototype*

Berikut terdapat 6 tahapan dalam perancangan *prototype*, antara lain:

- **Perancangan *Interface***

Yaitu berfungsi sebagai perantara program dengan *user* yang digunakan oleh pengguna sebagai alat untuk menginput data berupa tampilan pesan dan tulisan.

- **Perancangan *Form***

Form dirancang sesuai dengan kebutuhan pengguna yang berfungsi sebagai tempat untuk input sistem dan penulisan kode program.

- **Perancangan Kode**

Merupakan proses *coding* pada *software Visual Basic 2010* yang berfungsi untuk menjalankan suatu program supaya data dapat diolah agar mendapatkan hasil akhir sesuai dengan kebutuhan.

- **Penentuan Database**

Database berfungsi sebagai media untuk menyimpan data-data apa saja yang dibutuhkan oleh *user*.

- **Proses Debugging**

Befungsi untuk mengidentifikasi kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi ketika melakukan pengkodean program, kemudian dilakukan proses koreksi atas kesalahan-kesalahan tersebut supaya program dapat berjalan dengan baik.

- **Perancangan Kompilasi Project**

Prototype yang sudah dirancang dan telah dikoreksi kemudian diubah menjadi aplikasi berformat *.exe* supaya dapat digunakan oleh *user*.

E. Tahap implementasi

Pada tahap ini ketika *prototype* yang sudah dirancang, sistem terkomputerisasi ini dapat diterapkan dalam kegiatan bisnis Toko Giri Peni Jaya Sport sebagai pengganti dari sistem manual. Dengan sistem

yang baru, maka peneliti memberikan pelatihan pada pengguna tentang cara pengoperasian aplikasi tersebut. Apabila masih tidak sesuai dengan kebutuhan pengguna, maka akan dilakukan pengulangan pengembangan sistem kembali agar sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan tersebut.

3.5 Gambaran Umum Objek Penelitian

Toko Giri Peni Jaya Sport, merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang olahraga, dimana toko ini berdiri sejak tahun 2012 yang bertempat di Jl. Simpang lima no.5 (Salza) Pati. Toko ini menyediakan bermacam-macam merk barang olahraga, yang diantaranya yaitu raket badminton dan tennis, barbel, sepatu, baju, celana, matras, senar badminton dan tennis, meja tennis meja, dll. Namun kelebihan dari toko ini adalah adanya jasa pemasangan senar raket badminton dan tennis serta pemasangan karet bet ping pong. Pelanggan sangat loyal pada toko ini, karena saat senar raket badminton/tennis mereka putus, mereka tetap menggunakan jasa toko ini untuk pemasangan senar, walaupun harus menunggu sekitar 1-2 hari. Dalam proses bisnisnya, masih melakukan pencatatan transaksi dagang dengan cara manual, karena tidak memiliki pegawai bagian *accounting* atau kasir, dan bagian gudang. Yang memegang keuangan langsung dari pemilik Toko Giripeni Jaya Sport beserta istrinya sehingga cukup untuk dilakukan pencatatan manual saja.

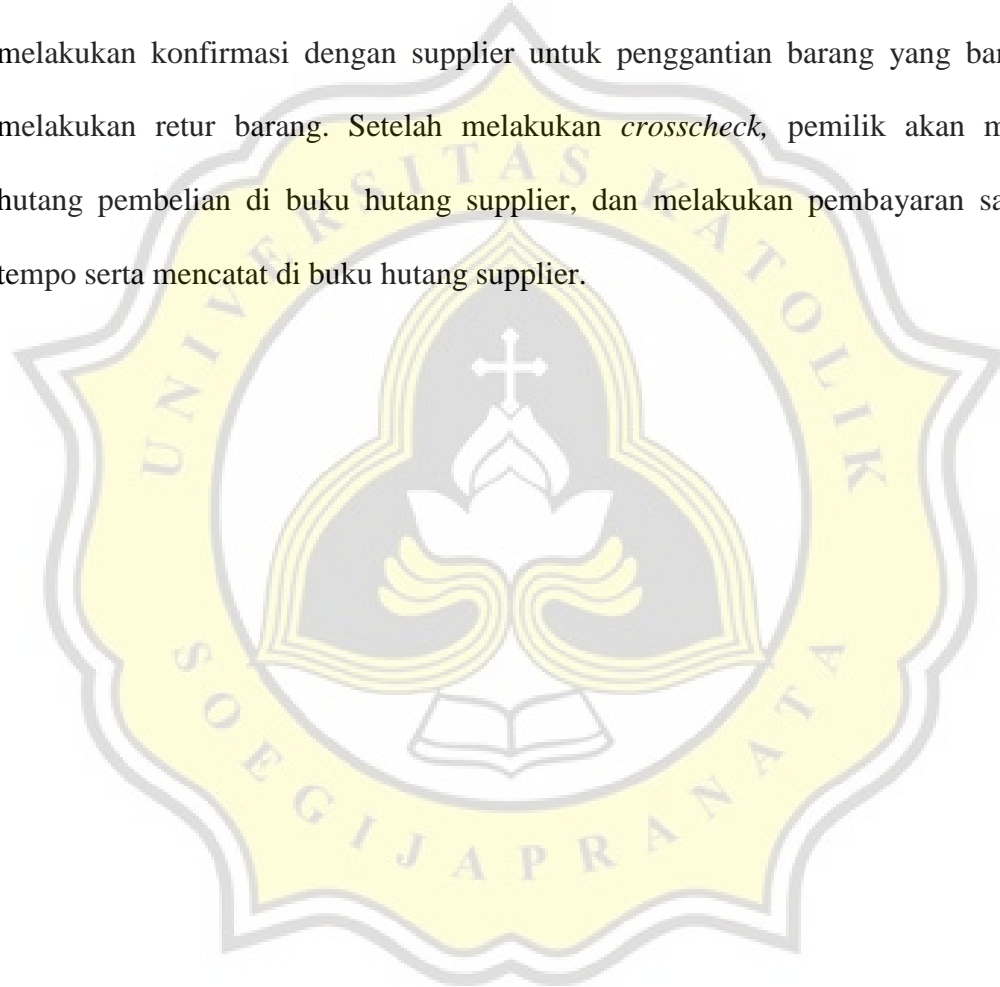
Kemudian dalam transaksi penjualan di Toko Giri Peni Jaya Sport yang masih manual pula, sehingga pelayanan yang dimiliki oleh toko ini dikatakan belum memuaskan karena ketika pelanggan ingin membeli seragam pakaian dengan model, warna, budget, ukuran baju, dan jumlah unit yang diinginkan oleh pelanggan. Seringkali toko ini tidak bisa memenuhi kebutuhan pelanggan tersebut, sehingga pegawai akan merekomendasikan opsi lain yang mendekati kebutuhan pelanggan agar setuju untuk membeli seragam yang direkomendasikan dari pegawai tersebut. Ketika pegawai sedang mencari opsi lain kepada pelanggan, dan mengingat toko ini memiliki beragam jenis model, warna, ukuran yang berbeda-beda. Hal tersebut menyebabkan pelanggan harus menunggu dengan waktu yang cukup lama sehingga menjadi kurang efektif. Maka dari itu, perlunya menerapkan sistem informasi pada Toko Giri Peni Jaya untuk mengatasi kelemahan-kelemahan yang sedang terjadi.

3.6 Proses Transaksi

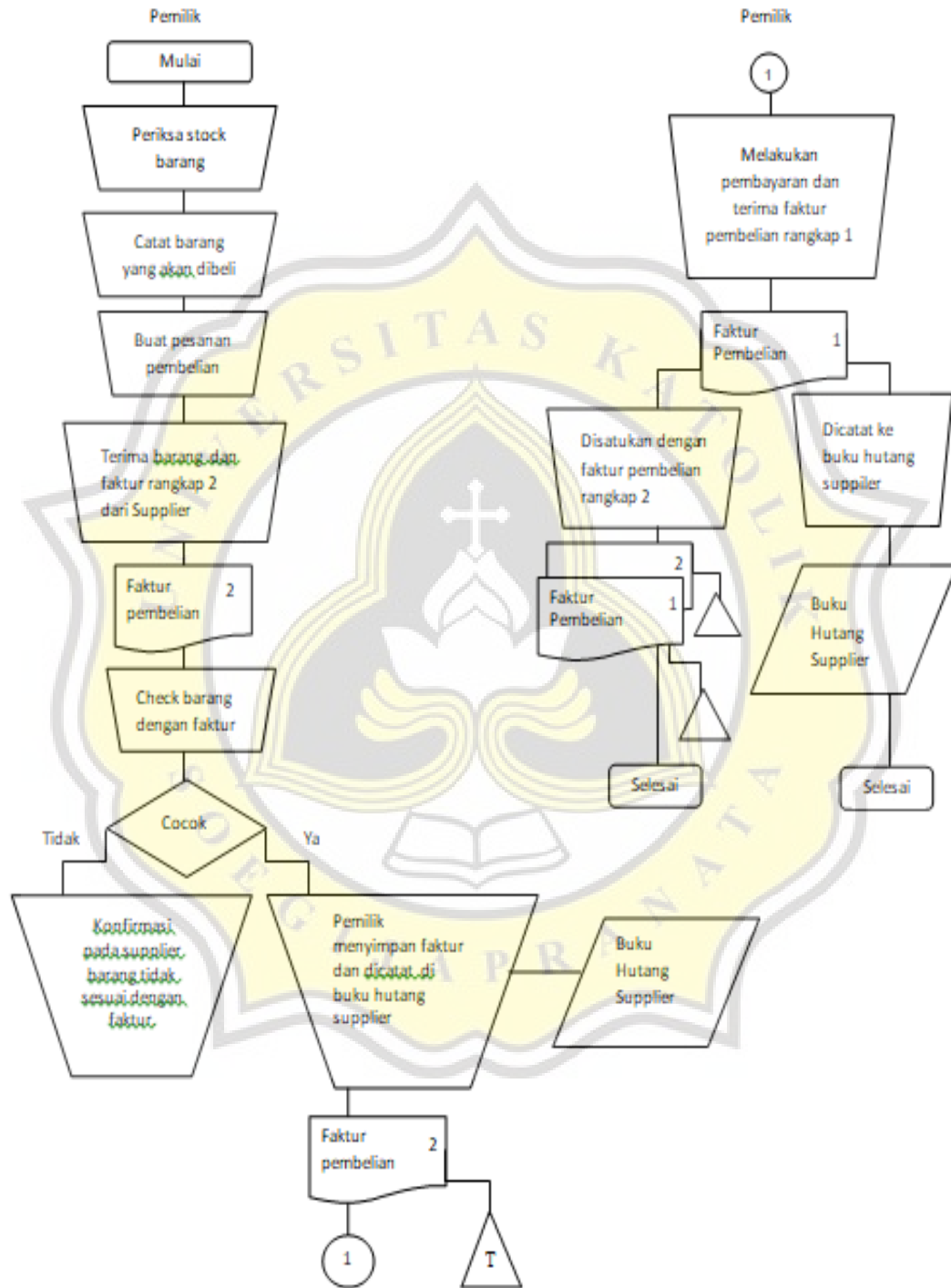
3.6.1 Siklus Pembelian

Proses pembelian dimulai dari pemilik melakukan pencatatan persediaan barang dagang yang diperlukan untuk dibeli. Kemudian melakukan pemesanan barang dagang yang sudah dilist kepada supplier melalui tatap muka atau dengan via telepon. Ketika barang datang, barang tersebut langsung dicek pegawai dengan cara pencatatan *list* barang-barang apa saja yang sudah dikirim, kemudian *list* tersebut diserahkan pada pemilik untuk dilakukannya *crosscheck* apakah sesuai barang fisik

dengan faktur pembelian. Apabila barang fisik sesuai dengan faktur pembelian, maka barang tersebut akan menambah dalam persediaan barang dagang dan faktur pembelian diarsipkan oleh pemilik. Apabila ada barang dagang yang tidak sesuai dengan nota atau terdapat barang yang cacat (tidak layak dijual) maka pemilik melakukan konfirmasi dengan supplier untuk penggantian barang yang baru, atau melakukan retur barang. Setelah melakukan *crosscheck*, pemilik akan mencatat hutang pembelian di buku hutang supplier, dan melakukan pembayaran saat jauh tempo serta mencatat di buku hutang supplier.



Gambar 3. 1 Flowchart Pembelian



3.6.2 Siklus Penjualan

Proses penjualan yang terjadi terdapat 2 jenis, yaitu penjualan barang dan penjualan jasa. Apabila terjadi penjualan barang, dimulai dari pelanggan memberi tahu pegawai barang apa yang sedang dibutuhkan, kemudian pegawai menyerahkan barang yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Apabila pelanggan setuju untuk membeli barang yang sudah dipilih, dengan harga yang sudah disetujui antara pemilik dengan pelanggan. Maka pegawai membuat nota penjualan 2 rangkap, satu diberikan kepada pelanggan, dan satunya diarsipkan.

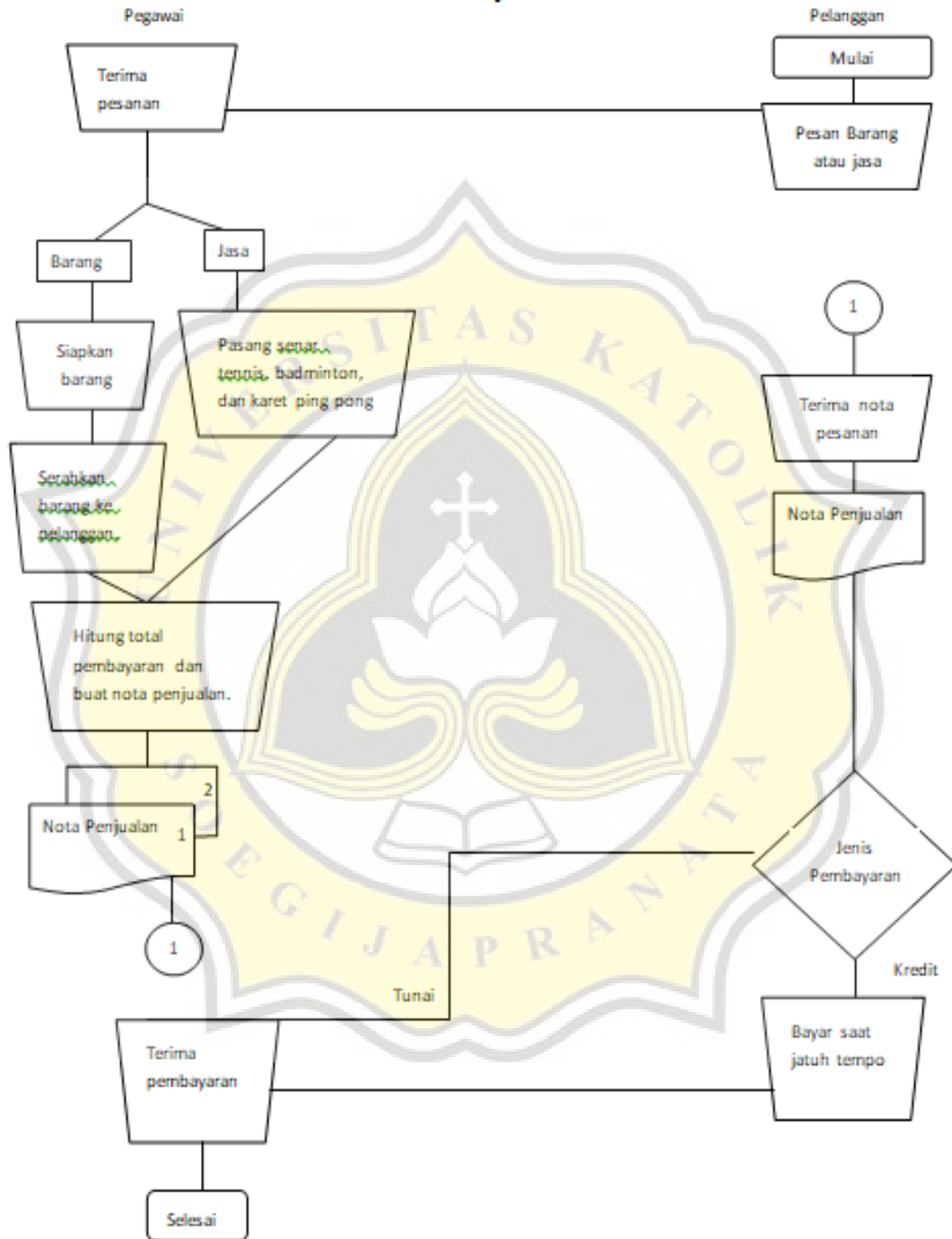
Apabila terjadi penjualan jasa, toko ini menyediakan jasa pemasangan senar raket badminton, tennis, dan jasa pemasangan karet ping pong. Penjualan ini dimulai dari pelanggan ingin menggunakan jasa pemasangan di toko ini, kemudian pegawai akan mencatat kebutuhan pelanggan supaya jasa pemasangannya sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Maka pegawai membuat nota penjualan 2 rangkap, satu diberikan kepada pelanggan, dan satunya diarsipkan.

Saat proses sistem pembayaran toko ini terdapat 2 jenis, yaitu pembayaran secara tunai maupun kredit. Apabila pembayaran secara tunai, maka pelanggan akan diberi nota putih dengan tulisan lunas, dan nota merah diarsipkan toko. Apabila pembayaran secara kredit, maka pelanggan diberikan nota merah dengan status BB (Belum Bayar) dan nota putih diarsipkan.

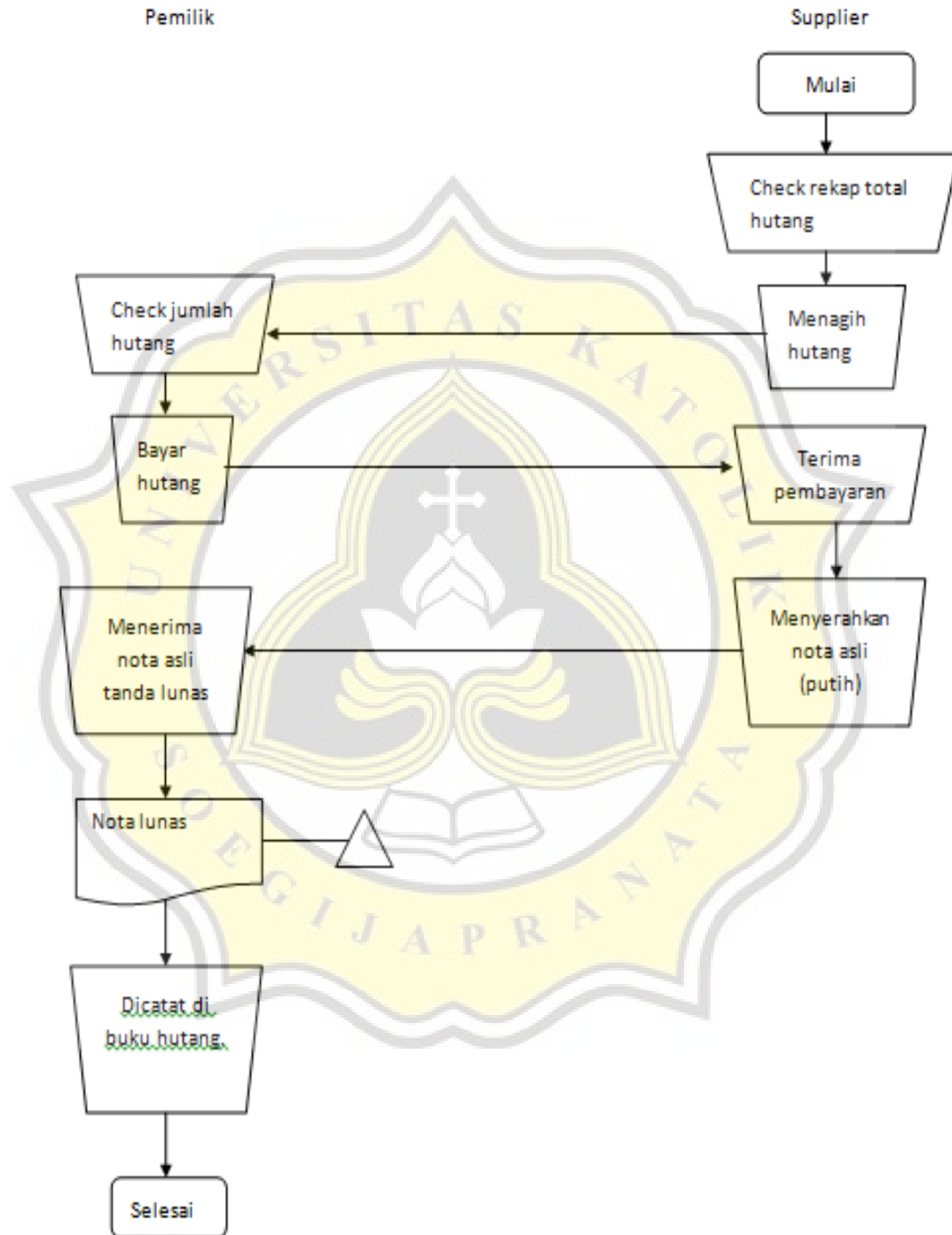
Khususnya ketika penjualan jasa, ketika jasa pemasangan sudah dilakukan maka pelanggan diwajibkan membawa nota merah untuk pengambilan barang milik mereka yang sudah terpasang senar atau karet ping pong. Setelah melakukan pelunasan piutang pelanggan, maka pemilik akan menukarkan nota merah dengan nota putih, nota putih diberikan kepada pelanggan dengan status lunas, dan nota merah diarsipkan.



Gambar 3. 2 Flowchart Penjualan



Gambar 3. 3 Flowchart Pembayaran Hutang Supplier



Gambar 3. 4 Flowchart Pembayaran Piutang Pelanggan

