

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 OBJEK DAN LOKASI PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti mengambil sebuah objek perusahaan dalam bidang perusahaan dagang kebutuhan alat-alat listrik yang bernama Distributor Toko Listrik Prima Jaya. Objek penelitian yang diambil oleh peneliti adalah manajer perusahaan, tim marketing sales, admin yang menangani *direct*, *online* dan *credit selling* yang bekerja di Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang berlokasi di Jalan MT. Haryono No.203, Jagalan, Semarang.

3.2 METODE DAN PENDEKATAN PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang adalah cara untuk menentukan permasalahan yang dibawa oleh peneliti ini sifatnya adalah masih sementara. Penelitian ini akan berkembang jika sudah melakukan meneliti dengan masuk ke lapangan untuk melakukan penelitian. Dalam penelitian kualitatif yang didapatkan adalah menemukan teori dengan menemukan teori yang lebih banyak dan sesuai dengan fenomena yang sedang dilakukan pengembangan lapangan. Menurut (Sugiyono, 2016) metode kualitatif sering disebut dengan metode postpositifistik yang mengandalkan kemampuan untuk melakukan pengamatan langsung dilapangan, artistic yang bersifat seni dan interpretive research karena data hasil dari pengamatan bisa berkenan untuk ditafsirkan.

3.3 INSTRUMEN DAN CARA PENGUMPULAN DATA

3.3.1 INSTRUMEN PENELITIAN

Dalam penelitian dengan menggunakan metode kualitatif yang menjadi instrumen atau alat dalam penelitian adalah peneliti itu sendiri. Dengan demikian peneliti sebagai instrumen yang siap untuk melakukan penelitian dengan langsung menuju lapangan untuk meneliti. Sehingga dituntut untuk paham dengan wawasan pada bidang yang diteliti, kesiapan penelitian untuk peneliti bisa memasuki objek penelitian. Diharapkan mampu membandingkan data yang diterima dalam penemuan ketika observasi dan wawancara mampu melakukan pengumpulan data, melakukan analisis serta mampu untuk membuat kesimpulan. Sehingga penelitian mampu mencapai tahap yang diinginkan dengan sempurna.

3.3.2 CARA PENGUMPULAN DATA

Menurut (Sujarweni, 2014) Metode pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan dalam sebuah penelitian untuk mengungkap atau mengumpulkan data. Berikut ini adalah beberapa metode untuk pengumpulan data penelitian yang dapat digunakan. Langkah - langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data untuk digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Observasi

Observasi merupakan sebuah pengamatan serta pencatatan yang dilakukan secara sistematis terhadap sebuah gejala yang tampak pada objek penelitian yang dilakukan (Sujarweni, 2014) Dalam penelitian ini melakukan pengamatan secara langsung kegiatan operasional siklus penjualan tunai yang dilakukan oleh karyawan Distributor Toko Listrik Primajaya. Dari observasi ini diharapkan mampu memperoleh informasi yang bisa membantu peneliti.

b) Wawancara

Wawancara merupakan suatu dialog Tanya jawab yang dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh informasi dari responden. Wawancara dilakukan oleh karyawan dan konsumen sebagai pihak luar perusahaan yang terkait dengan siklus penjualan dari aktivitas *direct*, *online* dan *credit selling* pada Distributor Toko Listrik Primajaya. Wawancara dilakukan oleh pihak-pihak yang memiliki keterkaitan, antara lain :

- 1 orang Manager
- 1 orang admin direct selling
- 1 orang admin online selling
- 3 orang sales yang terdiri dari 1 sales dalam kota semarang, 1 orang sales bagian barat luar kota semarang dan 1 orang sales bagian timur luar kota semarang
- 4 orang konsumen yang meliputi 1 orang konsumen dari aktivitas *direct selling*, 1 orang konsumen dari aktivitas *online selling* dan 2 orang konsumen dari transaksi *credit selling*.

Sehingga jumlah keseluruhan narasumber untuk diwawancara adalah 10 orang.

c) Dokumentasi

Dokumentasi Merupakan metode pengumpulan data yang digunakan dengan meneliti dan mencari data-data pada objek penelitian. Dengan mengumpulkan data-data penjualan tunai perusahaan dengan melihat faktur penjualan, bukti pembayaran serta tanda terima penerimaan uang tunai atau transfer dari transaksi penjualan tunai. Selain itu melihat pembukuan yang dilakukan pada bagian akunting, dimana terdapat data dari keseluruhan dari transaksi yang sudah dilakukan untuk siklus penjualan tunai.

3.4 PROSES PENELITIAN KUALITATIF

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian langsung dengan datang ke lokasi penelitian, yaitu Distributor Toko Listrik Prima Jaya untuk melakukan pengumpulan data dengan observasi dan wawancara. Hal-hal yang terkait dengan pemilihan sumber pada informasi atau responden yaitu cara teknik *snowball sampling*, yang adalah peneliti melakukan penelitian dengan menentukan responden yang dimulai dari satu orang sebagai responden (manager perusahaan), dan responden tersebut menentukan siapa saja

yang dapat menjadi responden sesuai dengan kriteria yang telah diberikan oleh peneliti. Adapun karakteristik yang ada pada responden dalam penelitian ini adalah :

1. Seorang Manager Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang memiliki kewenangan untuk mengatur operasional perusahaan,
2. Seorang Admin *direct selling* di perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang melayani penjualan tunai konsumen secara langsung dengan datang ke toko sekaligus sebagai kasir,
3. Seorang Admin *online selling* di perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang bertugas untuk memegang toko online dan mempersiapkan pesanan konsumen untuk dikirim melalui ekspedisi,
4. 3 Orang sales di perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang bertemu dan bertransaksi langsung dengan konsumen retail toko yang membeli barang dengan kredit,
5. 4 Orang konsumen yang melakukan transaksi dengan perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya.

Setelah melihat karakteristik tersebut, peneliti menentukan jumlah responden sebanyak 10 (sepuluh) orang yang terdiri dari Manager Perusahaan, admin bagian *direct selling* 1 orang, admin bagian *online selling*, 3 orang sales yang antaranya 1 orang sales area dalam kota, 1 orang sales luar kota area timur dan 1 orang sales luar kota area barat serta konsumen berjumlah 4 orang yang terdiri dari 1 orang konsumen *direct selling*, 1 orang konsumen *online selling* dan 2 orang konsumen dari aktivitas *credit selling*.

Dalam penelitian ini, peran peneliti adalah sebagai instrumen atau bagian dari alat untuk penelitian ini, yang dimaksud yaitu peneliti sendiri sebagai orang yang mengumpulkan data melalui observasi serta wawancara dan juga menentukan kecukupan dari data atau memilih data yang diperoleh ketika melakukan proses penelitian. Dengan menyajikan data dalam bentuk narasi. Peneliti membutuhkan data di lokasi penelitian adalah informasi dengan harapan mampu menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini. Dianggap sudah cukup apabila peneliti memperoleh data jenuh atau data yang perolehan dengan informasi yang sama pada lokasi penelitian.

3.5 ALAT ANALISIS DATA

Menurut (Sugiyono, 2016) Analisis data yang dilakukan pada penelitian kualitatif adalah melakukan ketika pengumpulan data sedang berlangsung serta setelah data selesai dikumpulkan pada periode tertentu. Ketika sedang wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terlebih dahulu untuk jawaban dari yang diwawancarai. Ketika dalam wawancara narasumber belum memberikan jawaban atau informasi yang memuaskan tentu peneliti bisa melanjutkan pertanyaan lagi hingga diperoleh informasi yang dianggap kredibel. Pada Distributor Listrik Prima Jaya dapat dilakukan analisis data sebagai berikut :

1. *Direct Selling*

Pada aktivitas *direct selling* dilakukan oleh 1 admin yang bertugas untuk melayani penjualan kepada konsumen yang datang langsung ke toko. Dari aktivitas ini ditemukan kegiatan seperti :

- a) Penggunaan nota manual bertuliskan tangan yang diberikan untuk konsumen. Hal ini menjadi permasalahan pada penelitian ini terkait dengan aktivitas *direct selling*. Dari permasalahan tersebut peneliti perlu melakukan wawancara dengan admin yang bertugas melayani *direct selling* dan kepada konsumen yang melakukan transaksi *direct selling*. Dengan demikian peneliti akan mendapatkan data dari hasil wawancara yang kemudian akan dianalisa dengan menentukan teori dari tindak kecurangan yang terjadi melalui aktivitas *direct selling* serta dapat melakukan pengambilan kesimpulan.
- b) Konsumen melakukan pembayaran tunai kepada seorang admin yang juga bertugas seorang diri untuk membuat nota serta menerima pembayaran, hal ini merupakan sebuah permasalahan yang terjadi pada aktivitas *direct selling*. Pada permasalahan ini peneliti akan melakukan wawancara kepada admin dan konsumen untuk bercerita ketika melakukan pembayaran menggunakan uang tunai. Sehingga peneliti mampu membuat analisis dari hasil wawancara tersebut dengan teori dari tindak kecurangan yang terjadi, dan dengan demikian dapat diambil kesimpulan dari aktivitas *direct selling* yang menggunakan pembayaran menggunakan uang tunai tersebut.

- c) Memberikan uang tunai sebagai potongan penjualan kepada konsumen diberikan oleh kasir menggunakan uang dari hasil penjualan pada hari tersebut hal ini menjadi sebuah kegiatan yang tidak sehat dari aktivitas *direct selling*. Untuk itu peneliti akan melakukan wawancara kepada konsumen sebagai penerima uang tunai dan kepada admin *direct selling* pihak yang memberikan uang tunai sebagai potongan penjualan yang tidak tercatat di dalam faktur penjualan. Dari hasil analisis wawancara peneliti akan menentukan teori yang tepat dengan kejadian yang terjadi sehingga dapat mengambil kesimpulan dari kejadian ini.

2. *Online Selling*

Aktivitas *online selling* dilakukan antara penjual dan pembeli dengan tidak bertatap muka secara langsung, ini terjadi melalui *chatting* yang merupakan sarana komunikasi dengan konsumen toko online, dari kegiatan yang dilakukan seluruhnya dengan online terjadi kegiatan seperti:

- a) Kesalahan harga antara toko online baik itu di *marketplace* maupun di *website* milik Prima Jaya Shop. Karena adanya kesalahan yang terjadi maka peneliti akan melakukan wawancara bersama admin *online selling* dan kepada konsumen toko online yang bisa dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan melalui *chatting* terkait kesalahan harga yang ada. Dari hasil wawancara peneliti mampu menganalisa dengan teori yang ada serta dapat mengambil kesimpulan atas kejadian yang terjadi melalui aktivitas *online selling*.
- b) Kesalahan dalam pengiriman barang juga menjadi hal yang terjadi dari aktivitas *online selling*. Dari permasalahan tersebut peneliti akan meminta konsumen untuk bercerita pengalamannya berbelanja di Prima Jaya Shop dan memberikan pertanyaan terkait kesalahan pengiriman barang dan akan meminta kepada admin *online selling* untuk menjawab dan bercerita kepada peneliti sehingga dapat memberikan informasi untuk dianalisa dengan teori yang ada. Dengan demikian peneliti dapat mengambil kesimpulan dari kegiatan *online selling* dari adanya kesalahan pengiriman barang.
- c) Kegiatan *online selling* pembayaran dilakukan secara online, dari kegiatan tersebut peneliti meminta kepada seorang admin *online selling* yang melayani penjualan

melalui toko online untuk bercerita ketika menerima pembayaran dari konsumen toko online. Serta peneliti akan bertanya beberapa hal terkait dengan aktivitas yang dilakukan dan meminta konsumen untuk bercerita terkait pembayaran yang dilakukan ketika berbelanja secara online di Prima Jaya. Dari hasil wawancara yang dilakukan bersama admin *online selling* dan konsumen peneliti mampu menganalisis dan menentukan teori dengan kecurangan yang terjadi dari aktivitas tersebut sehingga peneliti mampu mengambil kesimpulan tersebut.

3. *Credit Selling*

Aktivitas penjualan yang dilakukan sales dengan memberikan tempo kepada konsumen yang mengambil dalam partai yang besar menimbulkan beberapa permasalahan antara lain :

- a) Nominal piutang yang tinggi dan tidak adanya kontrol dari 3 orang sales yang melayani *credit selling* untuk area dalam dan luar kota Semarang. Sehingga peneliti perlu melakukan wawancara dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada 3 sales yang terdiri dari sales dalam kota Semarang, luar kota Semarang area timur dan luar kota Semarang area barat. Tidak berhenti hanya memberikan pertanyaan kepada sales, peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen yang melakukan transaksi *credit selling* dan bercerita pengalaman konsumen selama melakukan kegiatan bersama Prima Jaya. Dari hasil wawancara bersama 3 orang sales dan konsumen peneliti dapat menganalisis informasi dengan menentukan teori yang ada serta dapat mengambil keputusan dari hasil analisis kegiatan *credit selling* terkait dengan tingginya nominal piutang.
- b) Adanya fasilitas mobil box dilengkapi dengan sopir yang mana didalam mobil box tersebut berisi persediaan untuk digunakan selama 3 orang sales melakukan perjalanan kerja didalam dan diluar Kota Semarang. Besar kemungkinan aktivitas ini menimbulkan kecurangan yang dilakukan oleh sales, sehingga peneliti akan wawancara kepada 3 orang sales dan juga kepada konsumen yang bertransaksi di Prima Jaya melalui aktivitas *credit selling*. Dari hasil wawancara tersebut peneliti mendapatkan informasi yang kemudian dianalisis dengan menentukan teori yang sudah ada serta dapat mengambil kesimpulan dari aktivitas tersebut.

Dengan demikian langkah-langkah yang diambil dalam menganalisis data penelitian ini adalah :

1. Melakukan wawancara mendalam oleh beberapa orang yang memiliki keterkaitan dengan perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya yang adalah seorang manajer perusahaan, seorang admin *direct selling*, seorang admin *online selling* dan 3 orang sales penjualan meliputi sales dalam Kota Semarang, luar Kota Semarang bagian barat dan luar kota Semarang bagian timur mengenai pengalamannya dalam melakukan pekerjaan sehari-hari. Serta konsumen pihak luar perusahaan yang memiliki keterikatan untuk bertransaksi di Perusahaan. Semakin banyak pengalaman yang diceritakan maka dapat dianalisis terkait kecurangan yang terjadi dalam perusahaan. Selain karyawan dari pihak dalam perusahaan, peneliti juga melakukan wawancara bersama konsumen yang merupakan dari pihak luar perusahaan. Wawancara dengan konsumen meliputi seorang konsumen yang pernah bertransaksi *direct selling*, seorang konsumen yang pernah bertransaksi melalui toko online dan 2 orang konsumen yang melakukan transaksi dengan tempo atau *credit selling*.
2. Mengolah data yang didapat dari hasil wawancara dari karyawan dan dari konsumen sebagai pihak luar perusahaan serta informasi pendukung yang diperoleh melalui beberapa dokumen yang dapat mendukung untuk dianalisis dengan membuat kolom-kolom kategori untuk mengelompokkan dan menentukan tindak kecurangan yang terjadi di Perusahaan.
3. Analisis dilakukan dengan mencocokkan kolom pengalaman dengan tindak kecurangan yang dilakukan dari karyawan perusahaan dan konsumen sebagai pihak luar perusahaan yang sudah didapat dari hasil wawancara untuk disesuaikan dengan *Theory Committee of sponsoring organization* atau COSO yang telah dikemukakan dengan menyesuaikan setiap praktik yang terjadi di perusahaan berdasarkan 5 indikator pengendalian menurut *Theory Committee of sponsoring organization* yang adalah berdasarkan lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan.

4. Penarikan kesimpulan didasarkan pada analisis *Teory Committee of sponsoring organization* dengan menggunakan persentase tingkat kelemahan yang terjadi pada masing-masing indikator dari kegiatan *direct*, *online* dan *credit selling* yang sudah dilakukan di Perusahaan.

