

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam berbagai bidang usaha, baik usaha di bidang jasa maupun industri, baik yang kecil, menengah maupun yang besar memerlukan sistem pengendalian intern dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dengan diterapkannya sistem pengendalian intern dalam organisasi perusahaan, diharapkan secara menyeluruh harta perusahaan dapat dilindungi dari kerusakan fisik, dan kecurangan manusia (dalam hal ini pegawai). Selain itu juga, terjaminnya keakuratan data dan terhindarnya kesalahan pencatatan baik yang disengaja ataupun yang tidak disengaja. Dengan sistem pengendalian intern diharapkan juga pemborosan biaya dan manipulasi biaya dapat dihindarkan sehingga efisiensi dapat ditingkatkan.

Pelaksanaan sistem pengendalian intern akan selalu berhubungan dengan manusia. Faktor manusia ini yang berperan sebagai karyawan sangat berpengaruh untuk mendukung tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern. Sumber daya manusia merupakan faktor yang tidak dapat dilepaskan dengan pelaksanaan suatu sistem pengendalian intern.

Sistem pengendalian intern memudahkan manajemen dalam mengontrol penerapan strategi dan rencana-rencana perusahaan. Sistem ini juga dapat meningkatkan keefektifan dan keefisienan kegiatan manajemen beserta para staffnya. Sistem pengendalian intern dapat dikatakan efektif apabila keamanan aktiva perusahaan terjamin, tidak terjadi pemborosan dan kecurangan-kecurangan

atau manipulasi terhadap biaya, efisiensi dapat ditingkatkan, serta prosedur-prosedur dan kebijakan yang telah digariskan manajemen dipatuhi oleh para pegawai.

Efektifitas berkaitan dengan kualitas, kuantitas, waktu yang digunakan dan hasil kerja yang dicapai, dibandingkan dengan standar yang telah ditentukan lebih dulu. Sistem pengendalian intern yang efektif diharapkan mampu mengurangi kelemahan, kesalahan dan kecurangan yang terjadi.

Hal di atas berlaku baik dalam perusahaan kecil, menengah maupun perusahaan besar. Semakin besar suatu perusahaan, maka semakin besar pula kebutuhan akan suatu sistem pengendalian intern yang memadai untuk mencapai tujuan perusahaan baik jangka panjang maupun jangka pendek.

Salah satu tujuan perusahaan jangka pendek yaitu memperoleh laba. Laba perusahaan dapat diperoleh dari aktivitas penjualan, oleh karena itu perusahaan harus memiliki perhatian lebih pada aktivitas penjualan. Penjualan dibagi menjadi dua macam berdasarkan luas pasarnya, yaitu penjualan lokal dan penjualan ekspor. Dalam pelaksanaan penjualan, perusahaan harus sangat memperhatikan kepatuhan akan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Dengan dipatuhinya kebijakan manajemen, maka akan meminimalkan kesalahan ataupun penyimpangan yang dapat terjadi.

PT. Modern Photo Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang fotografi. PT. Modern Photo Tbk merupakan perusahaan yang bekerja sama dengan Fuji Photo Film di Jepang. Sebagian besar pendapatannya didapat dari penjualan lokal yaitu dengan menjual mesin-mesin percetakan untuk foto,

alat-alat musik, kamera untuk amatir atau profesional, bahkan mesin-mesin percetakan untuk bidang kedokteran kepada toko-toko perfotoan yang tersebar di Indonesia. Oleh karena itu penjualan lokal perlu mendapat perhatian yang sangat ekstra dari manajemen PT. Modern.

Dalam melaksanakan penjualan, PT. Modern harus sangat memperhatikan apakah kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen telah dipatuhi atau belum. Karena kebijakan tersebut merupakan patokan bagi PT. Modern dalam melaksanakan aktivitas penjualannya. Salah satu tujuan dari pembuatan sistem pengendalian intern adalah agar kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen dipatuhi. Oleh karena itu sistem pengendalian intern sangat memegang peranan penting dalam PT. Modern.

Kurangnya informasi dan pengetahuan mengenai sistem pengendalian intern pada penjualan yang dirasakan penulis, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN DALAM MENINGKATKAN KEPATUHAN ATAS KEBIJAKAN PENJUALAN DI PT.MODERN PHOTO Tbk.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Setiap perusahaan memiliki tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Salah satu tujuan jangka pendek perusahaan adalah memperoleh laba yang optimal. Dalam pencapaian laba yang optimal perusahaan harus memiliki sistem pengendalian intern yang memadai terutama dalam penjualan karena penjualan merupakan pendapatan pokok perusahaan. Dengan adanya sistem

pengendalian intern penjualan yang memadai maka akan memudahkan manajer dalam mengontrol dan mengawasi transaksi penjualan.

Banyak masalah yang biasanya muncul dalam proses penjualan, seperti keterlambatan pengiriman barang yang akan membuat penumpukan barang di gudang, kesalahan dalam pengiriman barang kepada konsumen baik mengenai *quantity* dan *price*-nya yang mungkin disebabkan karena kurang dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Bila kebijakan manajemen tidak dipatuhi, maka akan muncul kesalahan-kesalahan ataupun kecurangan-kecurangan yang mungkin dilakukan oleh para karyawannya. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis melakukan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem pengendalian intern penjualan yang diterapkan di PT. Modern telah memadai
2. Apakah sistem pengendalian intern penjualan yang diterapkan di PT. Modern dapat meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen

1.3 Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan PT. Modern Photo Tbk, dan bagaimana sistem pengendalian intern tersebut berpengaruh pada kepatuhan para karyawannya terhadap kebijakan yang telah ditetapkan manajemen, dengan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Mengetahui apakah sistem pengendalian intern penjualan yang diterapkan di PT. Modern telah memadai.
2. Mengetahui apakah sistem pengendalian intern yang diterapkan di PT. Modern dapat meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap penelitian ini dapat berguna bagi :

1. Penulis
 - a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan
 - b. Untuk lebih memahami tentang sistem informasi akuntansi khususnya peranan sistem pengendalian intern dalam meningkatkan kepatuhan atas kebijakan penjualan.
2. Perusahaan

Diharapkan dapat memberikan masukan sebagai bahan pertimbangan pihak manajemen berupa informasi yang berguna untuk membuat rencana, mengevaluasi dan mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi pada sistem pengendalian intern perusahaan.
3. Pihak Lain

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi dalam membantu penelitian yang sejenis serta menambah pengetahuan khususnya mengenai peranan sistem pengendalian intern dalam meningkatkan kepatuhan atas kebijakan penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Seperti yang dikutip oleh Josua Tarigan (2004), Ernst & Young sebagai salah satu konsultan terkemuka, memberikan *awaranness* kepada organisasi-organisasi yang ada di dunia agar mempunyai kesadaran dalam hal pengendalian. Hal ini diungkapkan oleh Ernst & Young berdasarkan penelitian yang dilakukan pada tahun 2002. Penelitian yang melibatkan 450 CIO (*Chief Information Officer*) dan direktur di bidang teknologi informasi informasi dari 16 negara ini menyimpulkan perlunya perusahaan-perusahaan di dunia memiliki *awareness* terhadap ancaman dan resiko yang muncul dalam lingkungan organisasi.

Pengendalian yang tidak memadai akan menyebabkan kerugian berupa kehilangan atau kerusakan aset organisasi, misalnya kehilangan data yang berguna bagi organisasi. Menurut data yang dikemukakan oleh Presiden Information System Security Association, Carl Jackson bahwa permasalahan yang berhubungan dengan keamanan disebabkan oleh kesalahan manusia sebanyak 65% sedangkan 20% disebabkan oleh bencana alam dan 15% disebabkan oleh *fraud* (Romney & Steinbart 2003:192). Melalui data di atas kita dapat melihat bahwa 80% permasalahan yang disebabkan oleh manusia, baik *error* maupun *fraud* dapat dikurangi dengan mengembangkan pengendalian yang memadai, walaupun memang beberapa organisasi mencoba mengembangkan pengendalian untuk mengatasi bencana alam yang sebesar 20%.

Menurut Halomoan Ompusunggu, 2002, perusahaan yang kegiatannya sangat kompleks membutuhkan informasi yang tepat, akurat, dan bermanfaat dalam berbagai tingkat manajemen untuk pengambilan keputusan. Ukuran

keefektifan sistem pengendalian intern akan terpenuhi apabila sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik.

Menurut Halomoan Ompusunggu 2002, efektifitas berkaitan dengan kualitas, kuantitas, waktu yang digunakan dan hasil kerja yang dicapai, dibandingkan dengan standar yang telah ditentukan lebih dulu. Sistem pengendalian intern yang efektif diharapkan mampu mengurangi kelemahan, kesalahan dan kecurangan yang terjadi.

Dalam pengendalian intern yang efektif terdapat unsur-unsur pokok yang harus ada, yaitu (Mulyadi, 2001 : 164):

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

Untuk membuat sistem pengendalian intern yang memadai, sistem itu harus didesain sesempurna mungkin sesuai dengan keadaan perusahaan. Desain adalah proses penerjemahan kebutuhan pemakai informasi ke dalam alternatif rancangan sistem informasi yang diajukan kepada pemakai informasi untuk dipertimbangkan.(Mulyadi, 2001:51).

Salah satu aktivitas yang sangat memerlukan sistem pengendalian intern yang memadai adalah penjualan. Penjualan merupakan kegiatan pengiriman dan penyerahan barang yang akan memberikan timbal balik berupa kas atau piutang dari pengiriman barang tersebut. Penjualan berperan penting dalam perusahaan.

Dengan adanya penjualan maka perusahaan dapat memperoleh laba dari produk yang telah selesai diproduksi atau dari barang yang telah dibeli.

Dalam melaksanakan penjualan perusahaan harus sangat memperhatikan sistem pengendalian intern yang akan mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan kata lain penjualan tersebut dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Karena dengan dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan manajemen akan memudahkan dalam usaha untuk meminimalkan kesalahan ataupun kecurangan yang mungkin terjadi.

Berdasarkan pembahasan di atas maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut : “Jika sistem pengendalian intern memadai, maka akan berperan dalam menunjang dipatuhinya kebijakan penjualan yang telah ditetapkan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang berusaha mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, menyajikan serta menganalisisnya sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang diteliti dan kemudian dapat disimpulkan.

1.6.1. Metoda Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data primer dan data sekunder yang diperlukan, maka dilakukan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan yaitu pengumpulan data secara langsung di lokasi penelitian, dengan maksud untuk memperoleh data primer dan mengamati kondisi yang ada pada perusahaan tersebut secara jelas. Penelitian lapangan dilakukan dengan cara :

a. Observasi

Observasi yaitu dengan mengadakan pengamatan secara langsung dan mencatat sumber data yang dianalisis guna melengkapi keterangan-keterangan yang diperlukan. Observasi dilakukan agar peneliti memperoleh gambaran yang nyata mengenai proses penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu penulis mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang bersangkutan, mengenai hal-hal yang diteliti oleh penulis.

c. Daftar Pertanyaan atau kuesioner

Daftar pertanyaan yaitu dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara tertulis mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, terutama dengan masalah yang diteliti oleh penulis. Daftar pertanyaan ini dibuat berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan data yang diperlukan oleh penulis, kemudian diisi oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan.

d. Analisa dokumen

Penulis mempelajari dokumen, formulir, dan catatan-catatan mengenai sistem dan prosedur yang digunakan dalam aktivitas penjualan.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research/Literatura Research*)

Penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder, dengan cara membaca dan mempelajari berbagai sumber pustakan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yang dapat menunjang analisa permasalahan dan memperluas pengetahuan penulis dalam menyusun skripsi. Teori terutama diperlukan sebagai landasan teori untuk masalah yang diteliti, penunjang pustaka dan sebagai dasar untuk membandingkan, membahas dan menganalisis permasalahan yang sebenarnya.

1.6.2. Metoda Pengolahan Data

Untuk menjawab tujuan penelitian pertama yaitu untuk mendapatkan informasi mengenai seberapa memadai sistem pengendalian intern penjualan yang diterapkan di PT. Modern, maka dilakukan kegiatan penelitian lapangan, berupa wawancara untuk mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan dari perusahaan, yang hasilnya akan disajikan dalam bentuk data deskriptif.

Adapun untuk menjawab tujuan kedua, yaitu untuk mengetahui apakah sistem pengendalian intern yang diterapkan di PT. Modern dapat meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen, maka dilakukan analisis data yang diperoleh melalui kuesioner dengan menggunakan *Regression test* (uji regresi) dan *T-test* (uji t).

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Sebagai objek penelitian adalah PT. Modern Photo Tbk yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani No.243 Bandung. Sedangkan penelitian dimulai pada bulan Oktober 2008 hingga selesai.

