

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.

Penjualan ekspor umumnya memberikan profit yang lebih besar daripada penjualan lokal. Oleh karena itu, dalam pelaksanaan penjualan ekspor, 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.

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

PT. Hotama Karya Indonesia (PT. HOKINDO) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang rajutan (*knitting industry*). PT. HOKINDO merupakan salah satu dari perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia yang melakukan transaksi penjualan ekspor. Pendapatan terbesar dari perusahaan ini berasal dari penjualan ekspor, oleh karena itu penjualan ekspor harus mendapat perhatian yang sangat ekstra dari manajemen PT. HOKINDO.

Dalam melaksanakan penjualan ekspor, PT. HOKINDO harus sangat memperhatikan apakah kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen telah dipatuhi atau belum. Karena kebijakan tersebut merupakan patokan bagi PT. HOKINDO dalam melaksanakan aktivitas penjualan ekspornya. 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. HOKINDO.

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

1.3 Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan ekspor PT. Hotama Karya Indonesia, 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 ekspor yang diterapkan di PT. HOKINDO telah memadai.
2. Mengetahui apakah sistem pengendalian intern yang diterapkan di PT. HOKINDO dapat meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan ekspor yang telah ditetapkan oleh manajemen.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi :

1. Penulis,
 - 1) Sebagai pengalaman untuk mengembangkan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dan praktik yang sebenarnya mengenai masalah penjualan ekspor.
 - 2) Sebagai salah satu syarat akademik untuk menyelesaikan pendidikan kesarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

2. Perusahaan yang diteliti, yang dapat digunakan sebagai masukan yang akan menjadi dasar sumbangan pemikiran, dan saran-saran bagi perusahaan mengenai sistem penjualan kredit ekspor.
3. Masyarakat, khususnya di lingkungan perguruan tinggi, diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan sekaligus sebagai referensi penelitian di masa yang akan datang.

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.

Penjualan dibagi menjadi dua menurut luas pemasarannya yaitu penjualan lokal dan penjualan ekspor. Penjualan ekspor merupakan penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan kepada orang asing ataupun perusahaan yang berada di luar negeri. Dalam melaksanakan penjualan ekspor perusahaan harus sangat memperhatikan sistem

pengendalian intern yang akan mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan kata lain penjualan ekspor 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 : “Sistem pengendalian intern berperan dalam menunjang dipatuhinya kebijakan penjualan ekspor 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 ekspor 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 ekspor.

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 ekspor yang diterapkan di PT. HOKINDO, 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. HOKINDO dapat meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan ekspor 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. Hotama Karya Indonesia yang berlokasi di Jl. Cisirung Km. 2,2 Cibogo Indah (Cangkuang Kulon) Moh. Toha Km. 6,5 No. 35. Sedangkan waktu penelitian dimulai pada bulan Maret 2008.