

ABSTRAK

“PERANAN PENGENDALIAN INTERN PENGGAJIAN UNTUK MENGHINDARI KECURANGAN DALAM KAITANNYA DENGAN PEMBAYARAN UPAH SALESMAN”

Dalam era globalisasi ini dunia otomotif semakin berkembang. Persaingan yang dihadapi oleh para produsen otomotif semakin ketat. Para produsen otomotif, khususnya motor saling bersaing baik dalam hal inovasi yang mereka ciptakan sampai harga motor yang cukup dapat terjangkau oleh para konsumen baik dari kalangan atas sampai menengah. Untuk menghasilkan produk inovatif yang baru ini tidak lepas dari peranan sumber daya manusia yang potensial. Sumber daya manusia merupakan faktor biaya penting yang perlu diukur, dikendalikan, dan dinalisis secara terus menerus. Salah satu sumber daya manusia yang paling penting untuk dunia otomotif adalah *salesman*, *salesman* bertugas untuk memperkenalkan produk barang baru yang dimiliki oleh produsen motor. *Salesman* dalam menjalankan tugas-tugasnya mendapatkan imbalan berupa upah dan gaji, yang antara lain terdiri dari gaji tetap, insentif dan profit sharing. Dengan adanya perhitungan gaji dan upah *salesman* yang cukup rumit diperlukan pengendalian intern yang sehat. Sedangkan sampai saat ini belum ada sistem pengendalian intern yang benar-benar baik, sehingga secara sempurna dapat melindungi suatu perusahaan dari tindakan-tindakan kecurangan dari para pegawainya.

Berdasarkan latar belakang pemikiran tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap pengendalian intern penggajian guna menghindari adanya kecurangan dalam kaitannya dengan pembayaran upah *salesman*. Penulis melakukan penelitian pada dealer “Satria Jaya Motor”, Garut, apakah sistem pengendalian intern yang diterapkan dalam dealer telah memadai atau tidak, sehingga para *salesman* dalam dealer tersebut tidak dengan mudah membuat kecurangan-kecurangan dalam penentuan besarnya gaji yang mereka terima. Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif dengan mengumpulkan data primer melalui observasi, serta melalui kuesioner, dan wawancara. Data sekunder diperoleh penulis melalui penelitian ke perpustakaan dan internet.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, pengendalian intern dalam dealer “Satria Jaya Motor” berjalan memadai. Kesimpulan ini diperoleh berdasarkan hasil penelitian dan kuesioner menunjukkan hasil 75,51%. Dengan demikian hipotesis bahwa: sistem pengendalian intern penggajian yang disusun dan dilaksanakan dengan memadai akan menunjang pembayaran upah para salesman dengan tepat, dapat diterima.

DAFTAR ISI

	Hal
Abstrak	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vii
Daftar Lampiran	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Rerangka Teoritis	6
1.6. Metode Penelitian	8
1.7. Lokasi Penelitian	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Pengendalian	10
2.2. Pengendalian Intern	10
2.2.1. Pengertian Pengendalian Intern	11

2.2.2. Tujuan Pengendalian Intern	12
2.2.3. Komponen Pengendalian Inetern	14
2.2.4. Keterbatasan Pengendalian Intern	16
2.3. Gaji dan Upah	17
2.3.1. Pengertian Gaji dan Upah	18
2.3.2. Tingkat dan Struktur Gaji	20
2.3.3. Strategi-Strategi Gaji	20
2.4. Siklus Penggajian dan Kepegawaian	21
2.4.1. Fungsi-Fungsi dalam Siklus Penggajian dan Kepegawaian	22
2.4.2. Pentingnya Siklus Penggajian dan Kepegawaian	24
2.4.3. Penyimpangan dalam Siklus Penggajian dan Kepegawaian	24
2.5. Insentif dan Profit Sharing	25
2.5.1. Pengertian Insentif	25
2.5.2. Tujuan Insentif	26
2.5.3. Keunggulan dan Kelemahan Program Insentif	27
2.5.4. Pengertian Profit Sharing	28
2.5.5. Jenis-Jenis Profit Sharing	29
2.6. Gambaran Tentang Tugas Salesman	30

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian	35
3.1.1. Sekilas Mengenai Industri Sepeda Motor di Indonesia	35

3.1.2. Sejarah Yamaha di Jawa Barat	36
3.1.3. Sejarah Dealer	37
3.2.4. Uraian Tugas dan Struktur Organisasi	37
3.2.5. Tata Tertib Salesman	39
3.2. Metodologi Penelitian	40
3.2.1. Teknik Pengumpulan Data	40
3.2.2. Variabel Penelitian	41
3.2.3. Metode Analisis Data	42
3.3. Penarikan Kesimpulan	43

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Pemahaman atas Pengendalian Intern	45
4.1.1. Melakukan Tanya Jawab dengan Pegawai Dealer	45
4.1.2. Mempelajari Kebijakan dan Pedoman Manual Dealer	46
4.1.3. Memeriksa Dokumen dan Catatan	46
4.1.4. Observasi atas Aktivitas dan Operasi Dealer	46
4.2. Gambaran Tentang Salesman dan Upahnya di Dealer “Satria Jaya Motor”	47
4.2.1. Gambaran Tentang Salesman dan Tugasnya di Dealer “Satria Jaya Motor”	47
4.2.2. Gambaran Tentang Upah Salesman di Dealer “Satria Jaya Motor”	48

4.3. Hasil Evaluasi Pengendalian Intern atas Siklus Kepegawaian dan Penggajian	50
4.3.1. Pembahasan Atas Lingkungan Pengendalian	50
4.3.1.A Integritas dan Nilai Etika	50
4.3.1.B. Filosofi Manajemen dan Gaya Operasi yang Diterapkan dalam Dealer	52
4.3.1.C. Struktur Organisasi	52
4.3.1.D. Pembebanan Wewenang dan Tanggung Jawab dari Salesman Dealer	53
4.3.1.E. Kebijakan dan Kepraktisan Sumber Daya Manusia	53
4.3.1.F. Dokumen dan Catatan yang Memadai	54
4.3.2. Pembahasan Atas Aktivitas Pengendalian	55
4.3.2.A. Pengendalian Intern atas Prosedur Penerimaan Salesman ..	55
4.3.2.B. Pengendalian Intern atas Prosedur Pencatatan Kehadiran ..	55
4.3.2.C. Pengendalian Intern atas Prosedur Perhitungan Upah	56
4.3.2.D. Pengendalian Intern atas Prosedur Pembayaran	57
4.4. Pengujian Hipotesis	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran	63

Daftar Pustaka	65
Lampiran-Lampiran	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner

Lampiran 2: Hasil Kuesioner

Lampiran 3: Formulir Penjualan Kendaraan

Lampiran 4: Laporan Harian Kerja Salesman

Lampiran 5: Daftar Hadir

Lampiran 6: Daftar Gaji

Lampiran 7: Formulir Penyusunan Skripsi