

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi, industri otomotif semakin banyak yang berkembang. Persaingan untuk memperluas pangsa pasar. Khususnya dapat kita lihat persaingan penjualan otomotif produk Jepang. Persaingan itu menjadi lebih ketat, setelah adanya produk-produk motor China yang masuk ke Indonesia.

Produk motor China yang masuk ke Indonesia dengan harga yang murah dan dapat dijangkau oleh kalangan menengah. Mengakibatkan persaingan bukan saja antar merek-merek motor Jepang, tetapi juga menghadapi persaingan harga dari merek motor China.

Dengan situasi yang seperti pada saat ini, maka *dealer-dealer* motor harus berusaha untuk dapat, menekan harga produk yang akan mereka jual. Selain itu juga perlu adanya inovasi-inovasi baru untuk meningkatkan minat pembeli para konsumen.

Seperti halnya produk motor Yamaha, selalu berusaha mengeluarkan inovasi baru. Salah satunya motor matik dengan merek Mio, dimana inovasi ini memberikan kenyamanan kepada para konsumen wanita sehingga mereka juga dapat bermotor dengan nyaman. Salah satu faktor penting yang mendukung untuk menciptakannya inovasi baru adalah Sumber Daya Manusia yang baik sehingga hasil yang diperoleh dapat maksimal.

Tenaga kerja merupakan salah satu Sumber Daya Manusia yang juga merupakan faktor biaya penting yang perlu diukur, dikendalikan, dan dianalisis secara terus menerus.

Salesman, merupakan salah satu tenaga kerja dalam suatu *dealer* motor, yang memiliki tugas untuk memperkenalkan suatu produk di *dealer* dan berusaha untuk menjual, agar *dealer* di tempat mereka bekerja dapat mencapai target yang diharapkan. Secara langsung tenaga kerja ini ikut menentukan berhasil atau tidaknya suatu tujuan dapat dicapai. Maka dari itu para *salesman* perlu mendapat perhatian yang khusus dan pemilik *dealer* hendaknya berusaha agar semangat dan gairah kerja mereka semakin meningkat, karena hal ini akan mempengaruhi prestasi kerja mereka.

Salah satu bentuk balas jasa atas kontribusi *salesman* kepada *dealer* adalah dalam bentuk pemberian upah dan gaji, yang antara lain terdiri dari gaji tetap, insentif dan *profit sharing*. Hal ini diberikan untuk mendorong agar para *salesman* dapat bekerja dengan lebih baik dalam mencapai tujuan dari *dealer* tempat mereka bekerja.

Sehingga tidak dapat disangkal lagi, bahwa masalah gaji dan upah, termasuk untuk tenaga penjualan khususnya, selalu menjadi perhatian dari pimpinan suatu *dealer*. Jika dalam penetapan, penggolongan, pencatatan serta pembayaran upah dan gaji tidak dilakukan dengan cermat dan tepat, maka ini akan mengakibatkan laba bersih yang diperoleh *dealer* ditetapkan secara keliru.

Dan didasari pula, dalam pembayaran gaji dan upah bisa terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Selalu ada kemungkinan terdapat dimana-mana tambahan atau pengesahan pembayaran extra yang sedikit pengaruhnya terhadap seluruh jumlah

yang seharusnya dibayar. Dengan kata lain, dalam pembayaran gaji dan upah ini terdapat kemungkinan kecurangan maupun kelalaian yang dapat merugikan *dealer*.

Kecurangan tersebut ditimbulkan oleh pengendalian intern yang lemah dan kurang sehat. Apabila terdapat pengendalian intern yang memadai, maka kemungkinan terjadi kecurangan dan kelalaian maka akan dapat dikurangi.

Sampai saat ini belum ada Sistem Pengendalian Intern yang benar-benar baik, sehingga secara sempurna dapat melindungi perusahaan dari tindakan yang merugikan. Tetapi dengan adanya Sistem Pengendalian Intern yang memadai, maka kemungkinan untuk melakukan kecurangan dapat dikurangi dan dihindari. Jika hal yang tidak diinginkan masih tetap dilakukan Sistem Pengendalian Intern yang memadai diharapkan akan dapat menemukannya.

Sistem Pengendalian Intern ini diperlukan guna pembayaran upah para *salesman* dapat ditangani sebagaimana mestinya dan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas, dan dengan melihat sifat dari obyek yang akan diteliti, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian pada Sistem Pengendalian Intern Penggajian, khususnya atas upah salesman. Untuk itu karya tulis ini diberi judul:

“ Peranan Sistem Pengendalian Intern Penggajian Untuk Menghindari Kecurangan Dalam Kaitannya Dengan Pembayaran Upah Para Salesman ”.

Dengan studi kasus pada *dealer* motor “ Satria Jaya Motor ” Garut.

1.2. Identifikasi Masalah

Dengan berdasarkan pada latar belakang penelitian, maka penulis mengidentifikasi pokok pembahasan pada masalah:

- a. Bagaimana Sistem Pengendalian penggajian atas upah *salesman* yang ditetapkan oleh *dealer* motor “ Satria Jaya Motor” ?
- b. Apakah dealer motor tersebut memiliki Sistem Pengendalian Intern atas upah *salesman* yang cukup memadai, sehingga jumlah pembayaran upah para *salesman* juga dapat dipercaya ketepatannya?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan maksud dan tujuan:

1. Menelaah bagaimana Sistem Pengendalian Intern Penggajian atas upah *salesman* yang ada di *dealer* tersebut berjalan
2. Menelaah apakah Sistem Pengendalian Intern Penggajian atas upah *salesman* tersebut cukup memadai untuk menunjang ketepatan pembayaran upah *salesman*.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang akan dilakukan penulis berharap dapat memberikan manfaat:

1. Bagi Penulis

Untuk memperoleh gambaran secara langsung bagaimana teori pemeriksaan akuntan dan sistem akuntansi dapat diterapkan dalam dunia praktek. Sehingga dapat memberikan gambaran bagi penulis tentang dunia praktek yang sesungguhnya.

2. Bagi *Dealer*

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pikiran. Karena dari hasil penelitian ini akan diketahui Sistem Pengendalian Intern perusahaan, terutama menyangkut penggajian, dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk memperbaiki sistem yang ada pada masa yang akan datang.

3. Bagi Masyarakat

diharapkan penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan bacaan sebagai penambah informasi.

4. Dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha.

1.5. Rerangka Teoritis

Biaya pekerja merupakan sumbangan tenaga manusia kepada produksi dan merupakan faktor biaya penting yang perlu diukur, dikendalikan dan dianalisis secara terus menerus. Biaya pekerja terdiri dari gaji tetap, *insentif*, dan *profit sharing*. Gaji pokok untuk suatu pekerjaan yang dilaksanakan disebut sebagai *tarif dasar* atau *tarif pekerjaan*.

Pembayaran upah ini secara tidak langsung didasarkan pada seberapa berhasil para *salesman* menjual barang-barang yang mereka tawarkan kepada konsumen. Dengan demikian pimpinan harus memiliki pengendalian intern, agar pelaksanaan dari tugas yang dilimpahkan dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan perusahaan.

Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Norma Pemeriksaan Akuntan (tahun 1992) memberikan definisi Sistem Pengendalian Intern sebagai berikut:

“ Sistem Pengendalian Intern meliputi organisasi serta semua metode dan ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, memcek kecermatan dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan manajemen yang telah digariskan. ”

Dari definisi di atas terlihat, bahwa suatu Sistem Pengendalian Intern diperlukan untuk koreksi atas pelaksanaan kerja yang dilakukan oleh bawahan-bawahannya, dengan maksud untuk mendapatkan keyakinan dalam ketepatan dan dapat dipercayanya data akuntansi sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Sehingga pelaksanaan operasi dan administrasi dealer lebih efisien. Untuk itu perlu

adanya Sistem Pengendalian Intern yang dapat mencegah kesalahan-kesalahan, terutama penyelewengan-penyelewengan.

Sistem Pengendalian Intern yang baik dan dapat diandalkan sangat dibutuhkan oleh dealer. Pembayaran upah para *salesman*, juga harus dapat dikendalikan dengan baik, sehingga kemungkinan untuk terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dapat dikurangi.

Sistem Pengendalian Intern bagi para salesman ini dapat juga dengan diadakannya kartu hadir (*clock card*) atau kartu jam kerja (*time card*) sebagai bukti yang kuat tentang kehadiran para *salesman* dalam melakukan order.

Penciptaan Sistem Pengendalian Intern seperti di atas ditujukan untuk menjamin bahwa perhitungan dan prosedur pembayar upah *salesman* dilakukan dengan benar. Dengan demikian maka upah dapat diberikan sesuai dengan prestasi yang telah diberikan oleh salesman kepada dealer tempat *salesman* tersebut bekerja.

Dengan uraian yang telah disampaikan di atas maka penulis sampai pada hipotesis:

“ Sistem Pengendalian Intern Penggajian yang disusun dan dilaksanakan dengan memadai akan menunjang pembayaran upah para salesman dengan tepat. ”

Dengan variabel bebas / independen (x) adalah Sistem Pengendalian Intern Penggajian.

Dan Variabel tidak bebas / dependen (y) adalah pembayaran upah para *salesman* yang tepat.

1.6. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan karakteristik suatu fenomena atau masalah yang ada, untuk mengambil keputusan dan memecahkan masalah bisnis.

Penelitian dilakukan dalam satu tahap di suatu unit analisis individual. Teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung, dengan mengadakan penelitian terhadap objek yang diteliti dengan beberapa prosedur seperti:

a. Pengamatan (*Observation*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung terhadap aktivitas *dealer* yang sedang diteliti.

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu pengumpulan data primer yang diperoleh dari pihak-pihak bersangkutan, untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai perusahaan dan masalah-masalah khusus yang sedang diteliti, sehingga data yang objektif bagi penelitian dapat diperoleh.

c. Kuesioner (*Questionnaire*)

Yaitu pengumpulan data dengan cara membuat daftar pertanyaan, yang disampaikan kepada para salesman yang bekerja dalam *dealer* untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu pengumpulan data dengan mempelajari dan membaca literatur, serta tulisan-tulisan yang berhubungan dengan kegiatan operasional dan pengaruhnya terhadap sistem pengendalian intern penggajian dengan tujuan menemukan teori-teori yang dapat menunjang analisis berpikir penulis, sehubungan dengan permasalahan yang terdapat di suatu tempat.

3. Internet

Yaitu pengumpulan data dengan membuka situs-situs yang berhubungan dengan *salesman*.

1.7. Lokasi Penelitian

Penelitian untuk mendapatkan data yang diperlukan, pada *dealer* motor “Satria Jaya Motor” yang berkedudukan di jalan Cimanuk, Garut.