

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada tahun 2008, Indonesia akan memasuki era persaingan bebas. Semua perusahaan perminyakan di dunia diizinkan berjualan di Indonesia. Hal ini berarti akan meningkatkan persaingan bisnis di Indonesia. Perusahaan perminyakan di Indonesia harus meningkatkan daya saingnya, agar mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat. Banyak cara untuk meningkatkan daya saing suatu perusahaan, antara lain dengan melakukan berbagai inovasi, meningkatkan kualitas barang / jasa yang dijual, mengurangi biaya, merubah status hukum badan usaha, dll ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)).

PT. PERTAMINA (Persero) adalah sebuah perusahaan perminyakan Indonesia yang dipercaya untuk dapat memenuhi kebutuhan nasional atas produk-produk perminyakan dan berbagai olahannya. PT. PERTAMINA (Persero) merupakan satu-satunya perusahaan perminyakan yang memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian Indonesia. Sehingga setiap pergerakan dan perkembangan pada tingkat kesehatannya sangat mempengaruhi angka pertumbuhan ekonomi Indonesia ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)).

PT. PERTAMINA (Persero) dalam beberapa waktu yang lalu, melakukan perubahan status perusahaan yaitu BUMN dengan bentuk perusahaan umum menjadi perseroan terbatas. Perubahan status perusahaan ini dimaksudkan untuk mengimbangi peluang dan tantangan serta perkembangan teknologi yang terus

meningkat secara global. Sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 5 tahun 1995 yang mengatakan bahwa perubahan status perusahaan umum (PERUM) menjadi PERSERO memiliki tujuan agar perusahaan memiliki daya saing yang tinggi di dalam era globalisasi dengan tingkat kompetensi yang sangat tinggi dan meningkatkan kinerja perusahaan sehingga mampu memperoleh keuntungan semaksimal mungkin. Adanya perubahan ini, diharapkan dapat memberikan keleluasaan bagi pihak manajemen perusahaan untuk mengambil segala bentuk tindakan dan kebijakan sesuai kepentingan perusahaan tanpa terbatas oleh peraturan-peraturan yang mengikat pada saat bentuk perusahaan adalah perusahaan umum ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)).

Pemerintah membuat program subsidi minyak tanah dalam rangka meringankan beban masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya atas bahan bakar minyak tanah. Subsidi adalah bantuan dana dari pemerintah untuk meringankan beban masyarakat dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Pemerintah mempercayakan PT. PERTAMINA (Persero) untuk mengelola minyak tanah. PT. PERTAMINA (Persero) dalam memproduksi minyak tanah mengeluarkan biaya yang sangat besar. Disamping itu, subsidi ini semakin lama, semakin memberatkan PERTAMINA khususnya setelah perubahan status badan usaha PERTAMINA dari Perum menjadi Persero ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)).

Untuk mengatasi masalah subsidi ini, maka dibuatlah program konversi minyak tanah ke LPG 3 kg. Program konversi minyak tanah ke LPG 3 kg ini adalah milik Pemerintah sedangkan PT. PERTAMINA ditugasi sebagai pelaksana

program tersebut (Media PERTAMINA, No. 26 tahun XLIII, 24 September 2007).

Tujuan program konversi ini adalah untuk mengurangi besarnya beban subsidi BBM yang harus ditanggung Pemerintah. Membengkaknya beban subsidi terjadi karena meningkatnya harga minyak mentah dunia. Alasan lain, cadangan minyak bumi yang semakin menipis. Faktor lain yang menyebabkan dibuatnya program ini adalah pendistribusian minyak tanah yang sering tidak merata antara sektor rumah tangga dengan sektor industri. Hal ini disebabkan oleh adanya penyimpangan penjualan minyak tanah yang selama ini kerap terjadi karena adanya perbedaan harga minyak tanah bersubsidi dengan harga minyak tanah untuk industri. Jadi, dengan adanya program konversi ini, dapat mengurangi penyimpangan penjualan minyak tanah (Media PERTAMINA, No. 26 tahun XLIII, 24 September 2007).

Secara tidak langsung subsidi minyak tanah mempengaruhi tingkat profit PT. PERTAMINA. Berdasarkan hasil survey beberapa tahun ini, memperlihatkan PT. PERTAMINA selalu mengalami kerugian akibat adanya subsidi ini ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)). Untuk meningkatkan profit khususnya melalui produk gas LPG, maka penjualan gas LPG harus ditingkatkan dan dipertahankan. Untuk memenuhi hal ini, maka pemimpin perusahaan membutuhkan suatu alat yang dapat membantu di dalam perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan dan pengendalian aktivitas perusahaan dengan baik, serta ditunjang personil yang berkualitas agar dapat bekerja secara efektif dan efisien. Hal ini dapat dipenuhi dengan diterapkannya suatu sistem informasi akuntansi yang dapat menunjang

terciptanya pengendalian intern penjualan tunai, karena aspek yang paling penting dari sistem informasi akuntansi adalah peranannya dalam proses pengendalian internal organisasi. (Bodnar, 2000 : 10)

Untuk dapat bersaing dan bertahan dalam dunia usaha yang kompetitif, dibutuhkan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan menetralsir hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi. Semua itu dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan-masukan yang objektif. Diantara sekian banyak faktor yang menjadi masukan manajemen dalam pengambilan keputusan adalah masukan yang berasal dari sistem informasi akuntansi (Widjajanto, 2001 : 14). Sistem informasi akuntansi digunakan dalam pengambilan keputusan untuk menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan tunai. Dimana dengan adanya pengendalian intern penjualan yang efektif, maka akan tercapai suatu tingkat penjualan yang diinginkan oleh perusahaan, serta dapat menentukan target yang hendak dicapai dimasa sekarang dan di masa yang akan datang ([www.uny.ac.id](http://www.uny.ac.id)).

Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang direncanakan dan disusun dengan baik, akan menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan, yaitu informasi akuntansi. Informasi ini berisi data keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk didalamnya mengenai penjualan tunai, maka untuk mendapatkan informasi yang memenuhi syarat informasi yang memadai, diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang baik dan terorganisir (Bodnar, 2006 : 3).

Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan dengan mengambil judul :

**”PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI SEBAGAI ALAT DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TUNAI (STUDI KASUS PADA UNIT LPG 3 KG PT. PERTAMINA)”.**

### **1.2. Identifikasi Masalah**

Sehubungan dengan pemikiran diatas, permasalahan dalam skripsi ini diidentifikasi sebagai berikut :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. PERTAMINA telah memadai?
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan tunai terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan tunai PT. PERTAMINA?

### **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. PERTAMINA telah memadai.
2. Untuk mengetahui sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan tunai sebagai salah satu alat dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan tunai pada PT. PERTAMINA.

#### **1.4. Manfaat dan Kegunaan Penelitian**

Melalui penelitian ini, diharapkan akan memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi Penulis

Penulis dapat memperoleh gambaran secara langsung mengenai kesesuaian antara teori dan praktek yang ada di lapangan, serta untuk melengkapi salah satu syarat dalam menyelesaikan program studi S1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran tentang sistem akuntansi penjualan secara tunai.

3. Bagi Pihak Lain

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan dapat menjadi bahan acuan untuk penelitian selanjutnya.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis**

Penjualan merupakan salah satu aktivitas penting perusahaan. Dimana keberhasilan perusahaan tergantung dari kemampuannya untuk menjual barang yang tersedia dalam perusahaan. Menurut Siegel & Shim (1994: 404) dalam “Kamus Istilah Akuntansi”:

“ Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagang atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai, peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan, dan bebannya diketahui. Dalam penjualan eceran ada penurunan harga sementara untuk menggerakkan persediaan dan meningkatkan kas.”

Dengan demikian, maka pimpinan perusahaan harus memberikan perhatian penuh atas aktivitas penjualan, karena (digilib.petra.ac.id) :

1. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan.
2. Aktivitas penjualan mempengaruhi sebagian besar aktivitas operasional lainnya di perusahaan

Oleh karena itu, masalah–masalah dalam pengelolaan penjualan tunai yang mencakup masalah yang berkaitan dengan produk, penetapan harga, distribusi, metode penjualan, perencanaan dan pengendalian penjualan harus dikelola dengan baik sesuai dengan pola kebijaksanaan perusahaan (digilib.petra.ac.id).

Menurut Mardiasmo (2002 : 4) dalam bukunya “ Akuntansi Sektor Publik ” pengertian efektivitas adalah sebagai berikut :

“ Efektivitas adalah tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan.”

Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai, maka diharapkan pimpinan perusahaan mampu memberikan keputusan yang baik karena sistem informasi akuntansi merupakan alat yang berguna bagi pimpinan sebagai dasar untuk mengendalikan perusahaan. Sistem informasi akuntansi meliputi seluruh prosedur yang digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan data, alat untuk membuat laporan dan alat untuk pengendalian intern. Menurut Widjajanto (2001 :

4) sistem informasi akuntansi adalah :

“Susunan berbagai formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya, dan laporan yang terkoordinasikan secara erat yang didisain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.”

Sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi manajemen yang terdiri dari beberapa sub sistem, diantaranya sistem informasi akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai, sistem informasi akuntansi penjualan kredit, sistem informasi akuntansi pengeluaran kas, sistem informasi akuntansi persediaan, dan lain-lain (Mulyadi, 2001 : 30). Pembahasan sistem informasi akuntansi yang dilakukan penulis, mengarah pada sistem informasi akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai.

Salah satu unsur penting dalam perusahaan yang membutuhkan pengendalian intern adalah penjualan tunai. Menurut Romney (2006 : 229) pengendalian internal adalah sebagai berikut :

“ Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan dengan kebijakan yang telah ditetapkan ”.

Oleh karena itu, prosedur–prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap transaksi penjualan tunai adalah penting untuk mencapai tujuan perusahaan.. Berdasarkan uraian diatas, penulis merumuskan hipotesis : “ Peranan sistem informasi akuntansi berhubungan searah positif dengan efektivitas pengendalian intern penjualan tunai.”

## **1.6. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dan verifikatif. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002), analisis deskriptif merupakan suatu metode penelitian yang berusaha untuk mengumpulkan fakta-fakta pada perusahaan, kemudian diolah menjadi data untuk

disajikan dan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan dasar berupa teori-teori yang telah dipelajari sehingga dapat memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti dan akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan. Digunakannya analisa verifikatif karena dilihat dari tujuan penelitian ini untuk melihat berapa besar pengaruh hubungan pelaksanaan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan tunai.

#### **1.6.1. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah (Jogiyanto, 2004) :

1. Observasi, merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya.
2. Wawancara, adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden.
3. Studi kepustakaan, yaitu dengan melakukan penelitian dari buku-buku referensi, majalah, surat kabar, dan sebagainya untuk mendapatkan data sekunder bagi penulisan kerangka pemikiran dan tinjauan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian.
4. Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

### 1.6.2. Metode Statistik

Analisis statistik yang dipakai adalah menggunakan Koefisien Korelasi *Rank Spearman*. Untuk setiap pertanyaan dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$r_s = \frac{1 - 6 \sum d_i^2}{n^3 - n}$$

Dimana :  $r_s$  = koefisien korelasi rank spearman

$d_i$  = selisih x dan y

$n$  = jumlah sampel

Alasan penulis menggunakan korelasi *Rank Spearman* adalah menurut Sarwono (2006), korelasi *Rank Spearman* digunakan untuk mengetahui ada dan tidaknya hubungan dua variabel, yaitu variabel bebas dan variabel tergantung yang berskala ordinal. Korelasi dapat menghasilkan angka positif atau negatif. Jika korelasi menghasilkan angka positif, hubungan kedua variabel bersifat searah. Searah mempunyai makna jika variabel bebas besar, maka variabel tergantungnya juga besar. Jika korelasi menghasilkan angka negatif, hubungan kedua variabel bersifat tidak searah. Tidak searah mempunyai makna jika variabel bebas besar, maka variabel tergantungnya menjadi kecil.

Berikut ini adalah rumusan hipotesis yang dibuat oleh penulis dengan bunyi sebagai berikut :

- $H_0 : \rho = 0$ , korelasi tidak berarti / tidak terdapat hubungan, artinya peranan sistem informasi akuntansi tidak berhubungan erat dengan efektivitas pengendalian intern penjualan tunai.
- $H_1 : \rho \neq 0$ , korelasi berarti / terdapat hubungan searah positif, artinya peranan sistem informasi akuntansi berhubungan searah positif dengan efektivitas pengendalian intern penjualan tunai.

### **1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. PERTAMINA (Persero) Jl. Wirayudha No. 1 Bandung yang dimulai pada bulan April sampai bulan Juni tahun 2008.