

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu unit kegiatan yang melakukan aktivitas pengolahan faktor-faktor produksi, untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat, mendistribusikannya, serta melakukan upaya-upaya lain dengan tujuan memperoleh keuntungan dan memuaskan kebutuhan masyarakat. (Sattar, 2017: 34).

Keuntungan yang diperoleh adalah hasil dari kegiatan operasi perusahaan dengan menjual ataupun dari pendapatan lainnya. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK 23 (2015), pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Secara umum, perusahaan dapat memperoleh pendapatan melalui 3 cara, yaitu:

- 1) Penjualan barang (termasuk barang dagangan dan aset spesifik)
- 2) Penjualan jasa
- 3) Bunga dan royalti (*passive income*)

Menurut Wikipedia Indonesia (2016) penjualan (*sales*) adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam hal ini berarti, penjualan merupakan salah satu kegiatan operasi utama perusahaan dalam hal memperoleh pendapatan. Pendapatan secara umum bisa berupa aset seperti kas atau piutang yang nantinya dikonversikan lagi menjadi kas. Transaksi penjualan terjadi sebagai akibat adanya penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain sehingga perusahaan dapat memperoleh pendapatan. Oleh karena kegiatan penjualan sebagai hal penting dalam pemanfaatan sumber daya perusahaan untuk memperoleh pendapatan, maka dari itu sangat diperlukan pengendalian mumpuni dalam setiap transaksi tersebut.

Dikarenakan penjualan menghasilkan aset bagi perusahaan, maka transaksi ini memerlukan pengendalian internal yang baik sehingga tidak akan

terjadi kecurangan atas penyalahgunaan aset-aset perusahaan. Pengendalian ini dilakukan mulai saat bahan baku/persediaan dikirim dari pemasok, penyimpanan, pengolahan, hingga proses penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan serta penerimaan kas.

PT. Wacana Mitra Prakasa merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang retail otomotif. Memberikan pelayanan otomotif seperti penjualan sparepart dan jasa *service*. PT. Wacana Mitra Prakasa memiliki nama dagang “Bengkel FAST”. Saat ini perusahaan tersebut sudah memiliki 2 (dua) cabang serta 7 outlet *franchise* dan masih akan terus mengembangkan sayap bisnisnya. Sejalan dengan perkembangan bisnisnya, PT. Wacana Mitra Prakasa tidak memperhatikan bahwa di dalam internal mereka terkait dengan transaksi penjualan jasa telah terjadi penyelewengan dan penyalahgunaan aset perusahaan yang dilakukan oleh para karyawan di salah satu cabangnya.

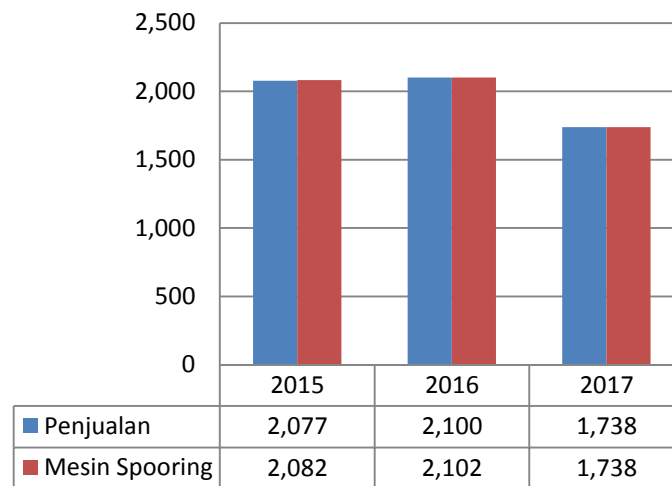
Karyawan berkolusi untuk melakukan tindakan yang dapat merugikan perusahaan. Dalam kasus *fraud* yang terungkap pada awal tahun 2016, kepala toko beserta tim mekaniknya tidak melaporkan hasil penjualan jasa *spooring*. Seharusnya hasil atas penyerahan jasa tersebut dapat diperoleh perusahaan sebagai kas masuk atas penjualan, namun hal demikian tidak terjadi. Berdasarkan data yang diperoleh langsung dari perusahaan yang menjadi tempat penelitian, penulis memperoleh data berupa jumlah penjualan yang tercatat dalam sistem informasi penjualan dan jumlah kuantitas mesin *spooring* digunakan. Berikut ini tabel 1.1 dan grafik 1.1 yang menunjukkan adanya perbedaan selisih antara jumlah penjualan dan jumlah pemakaian mesin.

Tabel 1.1
Perbandingan Jumlah Penjualan dan Pemakaian Mesin di Bengkel FAST
Tahun 2015-2017

Tahun	Penjualan (<i>qty</i>)	Mesin <i>Spooring</i> (<i>qty</i>)	Selisih (<i>qty</i>)
2015	2.077	2.082	-5
2016	2.100	2.102	-2
2017	1.738	1.738	0

Sumber data: PT. Wacana Mitra Prakasa (2018)

Grafik 1.1
Perbandingan Jumlah Penjualan dan Pemakaian Mesin di Bengkel FAST
Tahun 2015-2017



Data Tabel 1.1 menunjukkan jumlah pada tahun 2015 terjadi penjualan sebanyak 2.077, sedangkan jumlah pemakaian mesin *spooring* selama tahun 2015 sebanyak 2.082, sehingga terdapat selisih sebanyak 5. Pada tahun 2016 terjadi penjualan sebanyak 2.100, sedangkan jumlah pemakaian mesin *spooring* selama tahun 2016 sebanyak 2.102, sehingga terdapat selisih sebanyak 2. Hal ini mengindikasikan bahwa karyawan dengan leluasa memanipulasi penjualan jasa yang seharusnya dilaporkan kepada perusahaan. Seharusnya berapapun jumlah pemakaian mesin yang digunakan mestinya harus sama dengan jumlah transaksi penjualan. Dengan harga jual jasa *spooring* sebesar Rp200.000,- per unit tahun 2016 dan tahun 2015 Rp175.000,-, maka kerugian perusahaan tahun 2015 $Rp175.000,- \times 5 \text{ unit} = Rp875.000,-$ dan untuk tahun 2016 $Rp200.000,- \times 2 \text{ unit} = Rp400.000,-$. Bagi perusahaan, angka tersebut termasuk kerugian yang material karena mengakibatkan jumlah penjualan yang dilaporkan tidak mencerminkan nilai yang seharusnya atau menjadi lebih rendah dari yang semestinya. Dan pada tahun 2017 jumlah penjualan dengan jumlah pemakaian mesin sudah sama yaitu sebanyak 1.738, hal tersebut dikarenakan perusahaan sudah memulai mengevaluasi pengendalian internalnya.

Oleh karena terjadi kecurangan yang diakibatkan karena lemahnya pengendalian internal juga pengawasan terkait dari pihak perusahaan. Maka,

berdasarkan latar belakang dan uraian permasalahan tersebut di atas dengan ini penulis termotivasi untuk melakukan penelitian di PT. Wacana Mitra Prakasa dengan menganalisa sejauh mana pengaruh penerapan pengendalian internal dan insentif terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa.

1.2 Perumusan Masalah

Kasus yang terjadi di Bengkel FAST adalah kasus terbesar di perusahaan itu yang mengakibatkan sejumlah kerugian yang material. Dimana penjualan jasa yang seharusnya diterima oleh perusahaan dalam praktiknya tidak dilaporkan sebagaimana mestinya oleh bagian penjualan. Karena disebabkan oleh pengendalian internal yang lemah serta kurangnya pengawasan pada siklus pendapatan, maka terjadilah penyimpangan yang pada akhirnya membuat perusahaan rugi. Mesin-mesin yang dimiliki perusahaan ternyata disalahgunakan oleh para karyawan di bagian penjualan untuk kepentingan dirinya sendiri. Dampak lain selain kerugian materil yang dialami perusahaan adalah sebanyak 2 orang mekanik dan staf kantor termasuk *head operational* dan supervisor menerima sanksi berupa surat peringatan serta 4 orang mekanik yang melakukan tindakan tersebut menerima sanksi berat berupa Surat Peringatan 3 yang berarti mereka menerima pemutusan hubungan kerja (PHK).

Berdasarkan uraian panjang mengenai masalah-masalah yang teridentifikasi, maka dengan ini penulis melakukan penelitian hanya terbatas pada penerapan pengendalian internal perusahaan dan insentif yang dikaitkan dengan pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa yang terjadi di PT. Wacana Mitra Prakasa. Uraian permasalahan di atas kemudian oleh penulis diungkapkan pokok-pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah penerapan pengendalian internal berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa?
2. Apakah insentif berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa?

3. Apakah penerapan pengendalian internal dan insentif berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah penerapan pengendalian internal berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah insentif berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa Jakarta.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah penerapan pengendalian internal dan insentif berpengaruh terhadap pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa di PT. Wacana Mitra Prakasa.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif dan manfaat bagi:

1. Penulis
Dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang pengaruh antara pengendalian internal dan insentif dengan pencegahan kecurangan manipulasi penjualan jasa.
2. Mahasiswa STEI dan Pihak Lain
Sebagai tambahan referensi penelitian bagi teman-teman mahasiswa STEI atau pihak manapun yang melakukan penelitian terkait dengan pengaruh pengendalian internal dan insentif dengan pencegahan kecurangan manipulasi kecurangan jasa.
3. Perusahaan
Penelitian ini bermanfaat bagi perusahaan yang dijadikan objek penelitian sebagai bahan masukan dan saran dalam menerapkan sistem pengendalian internal yang efektif guna mengurangi indikasi kecurangan apapun.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Penelitian Terdahulu

Di dalam penelitian ini, penulis memperoleh literatur penelitian terdahulu dari berbagai jurnal ilmiah. Penelitian terdahulu ini penulis jadikan sebagai dasar acuan dalam melakukan penelitian. Ada beberapa penelitian terdahulu yang penulis peroleh, namun penulis tidak menemukan judul yang sama. Akan tetapi penulis mendapatkan beberapa yang masih ada kaitan atau relevansinya dengan penelitian yang penulis lakukan. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian pertama yaitu jurnal ilmu dan riset akuntansi yang ditulis oleh Nur Diana Kholidah & Dini Widyawati berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal” tahun 2017. Peneliti melakukan penelitian bertujuan untuk mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada PT. Dimensi Citra Semesta perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat kesehatan. Prosedur penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Objek yang diteliti adalah PT. Dimensi Citra Semesta dengan menggunakan data-data operasional perusahaan sebagai dasar penilaian kinerja sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan peneliti, maka dapat ditarik simpulan bahwa secara keseluruhan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian intern, hal ini dilihat dari beberapa komponen seperti prosedur penjualan, peranan dokumen yang digunakan dalam penyampaian informasi, laporan penjualan, struktur organisasi yang berisi pemisahan fungsi, pengecekan independen, dan pemantauan aktivitas.

2. Penelitian kedua berupa jurnal ilmiah yang ditulis oleh Fauzia Kartika Sari tahun 2013 yang berjudul “Evaluasi Penerapan Pengendalian Intern Terhadap