

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masalah sumber daya manusia menjadi sorotan dan tumpahan bagi kalangan perusahaan untuk tetap dapat bertahan di era globalisasi. Sumber daya manusia merupakan faktor penentu keberhasilan pelaksanaan organisasi yang efektif. Semakin pentingnya sumber daya manusia berakar dari meningkatnya kerumitan hukum, kesadaran bahwa sumber daya manusia merupakan alat berharga bagi peningkatan produktivitas dan kesadaran mengenai biaya yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia yang lemah

Kedudukan karyawan dalam suatu perusahaan sangat penting, maka karyawan diharapkan dapat memberikan kontribusi sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Dalam kegiatan ini, perusahaan sering menemukan kesulitan dalam mengatur karyawan, dimana lemahnya sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh para manajemen atau pemimpin memungkinkan karyawan melakukan (*fraud*) karena dirasanya ada kesempatan dan peluang untuk menjalankan kecuranganya karena tidak ada pengawasan yang ketat dari pihak manajemen atau pemimpin

Pemimpin diharuskan untuk mampu memahami kinerja karyawan dan selalu melakukan pengawasan internal terhadap karyawan atau pegawainya secara berkala

agar dapat mengetahui potensi dan kelemahan dari para karyawan. Pemimpin atau yang memiliki jabatan tinggi disuatu perusahaan sebisa mungkin harus mengetahui karakteristik, sifat, dan sikap yang dimiliki oleh para karyawan guna mengetahui apakah organisasi bisnis di perusahaan tersebut bersih dari budaya KKN (Korupsi, Kolusi, Nepotisme) atau tidak.

Mengingat budaya disekitar kita yang akrab akan korupsi, kolusi dan nepotisme, membuat semua pihak mawas diri untuk mencegah dan menghadapi tindak kecurangan yang sewaktu-waktu dapat terjadi di sektor publik maupun swasta. Mulai dari sektor usaha terkecil hingga bisnis besar, lokal maupun internasional dimungkinkan dijalankan oleh beberapa orang karyawan yang dapat melakukan (*fraud*) seperti penggelapan asset perusahaan hingga menyebabkan perusahaan mengalami kebangkrutan dan tidak dapat mempertahankan kelangsungan bisnisnya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi terjadinya fraud menurut Tuanakotta (2010) yaitu adanya tekanan, kesempatan, dan rasionalisasi, pendapat tersebut juga sejalan dengan Albercht (2012) dimana fraud triangle ini terdiri dari *pressure*, *opportunity*, dan *rationalization*. Sejalan dengan kedua pendapat para ahli tersebut Karyono (2013) berpendapat bahwa dalam teori segitiga, perilaku fraud didukung oleh tiga unsur yaitu adanya tekanan, kesempatan dan pembenaran.

Menurut Tuanakotta (2010) tekanan (*pressure*) ini bermula dari penggelapan uang perusahaan oleh pelaku karena ada tekanan yang menghimpitnya. Orang ini mempunyai kebutuhan keuangan yang mendesak yang tidak bisa diceritakan kepada orang lain. Konsep yang paling penting disini adalah suatu tekanan yang menghimpit hidupnya (berupa kebutuhan akan uang) dan ia tidak bisa berbagi

(*sharing*) dengan orang lain. Albrecht (2012) menyatakan bahwa semakin tinggi *pressure*, maka semakin besar pula kemungkinan perilaku kecurangan itu terjadi, tekanan ini berasal dari tekanan pihak internal, tekanan pihak internal di sini adalah target keuangan yang ditetapkan oleh perusahaan kepada manajemen untuk bisa mencapainya. Salah satu motivasi untuk melakukan kecurangan adalah untuk memenuhi target keuangan internal.

Target keuangan internal yang dipatokkan kepada manajemen membuat mereka termotivasi untuk melakukan kecurangan ketika target keuangan tersebut berkaitan dengan perjanjian kompensasi atau bonus plan menurut (Perols dan Lougee 2010). Karyono (2013) berpendapat bahwa terjadinya tekanan ini dikarenakan adanya dorongan untuk melakukan fraud dan terjadi pada karyawan (*empolyee fraud*) dan oleh manajer (*management fraud*). Tekanan ini dimaksudkan yaitu adanya target yang harus dicapai oleh salesmen setiap harinya, dan jika target tersebut tercapai maka salesman akan mendapatkan bonus dan sebaliknya, jika target tersebut tidak tercapai maka salesman tidak mendapatkan bonus, maka dari itu salesman melakukan kecurangan agar target yang diberikan oleh perusahaan bisa tercapai. Pada hubungan *pressure* dengan terjadinya kecurangan, peneliti mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Irphani (2017), yang menunjukkan bahwa *pressure* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecendrungan terjadinya kecurangan. Jika tekanan (*pressure*) semakin tinggi, maka terjadinya kecurangan juga semakin tinggi.

Faktor kedua yang memengaruhi fraud yaitu kesempatan (*opportunity*). Menurut Tuanakotta (2010) kecurangan ini disebabkan karena adanya peluang kesempatan (*opportunity*). Albrecht (2012) menjelaskan bahwa *opportunity*

merupakan situasi dimana seseorang merasa memiliki situasi dan kondisi yang memungkinkan dalam melakukan kecurangan dan tidak terdeteksi. Semakin meningkat peluang (*opportunity*) yang didapat, maka semakin besar kemungkinan perilaku kecurangan. Menurut Tjahjono (2013), peluang dapat terjadi karena 2 hal, yaitu yang pertama adalah orang yang memiliki pengetahuan mendalam mengenai kelemahan organisasi dan sistem yang ada akan lebih mudah melakukan *fraud* dan yang kedua adalah kurang efektif kontrol karena masih dapat memberikan kesempatan bagi karyawan untuk melakukan penipuan. Karyono (2013) berpendapat bahwa kesempatan timbul terutama karena lemahnya pengendalian internal untuk mencegah dan mendeteksi kecurangan. Kesempatan juga dapat terjadi karena lemahnya sanksi, dan ketidak mampuan untuk menilai kualitas kinerja. Disamping itu tercipta beberapa kondisi lain yang kondusif untuk terjadinya tindak kriminal. Pada hubungan kesempatan dengan terjadinya kecurangan, peneliti mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Suryandari (2019) yang menunjukkan bahwa kesempatan berpengaruh positif terhadap tindak kecurangan (*fraud*).

Faktor ketiga yang mempengaruhi terjadinya fraud yaitu *razionalitation* (pembenaran). Rasionalisasi menjadi elemen penting dalam terjadinya kecurangan karena pelaku membenaran atas tindakannya. Pembeneran ini bisa terjadi saat pelaku ingin membahagiakan keluarga dan orang-orang yang dicintainya, pelaku merasa berhak mendapatkan sesuatu yang lebih (posisi, gaji, promosi) karena telah lama mengabdikan pada perusahaan, atau pelaku mengambil sebagian keuntungan karena perusahaan telah menghasilkan keuntungan yang besar. Menurut Tuanakotta (2010) rasionalisasi itu adalah mencari pembeneran sebelum melakukan kejahatan,

bukan sesudahnya. Mencari pembenaran sebenarnya merupakan bagian yang harus ada dari kejahatan itu sendiri, bahkan merupakan bagian dari motivasi untuk melakukan kejahatan. Menurut Karyono (2013) rasionalisasi atau mencari pembenaran merupakan hal yang dilakukan pelaku yang dirasakannya biasa/wajar dilakukan oleh orang lain, merasa berjasa atas organisasi yang dilakukannya dan menganggap bahwa ia harus menerima lebih banyak dari yang telah diterimanya dan juga menganggap bahwa tujuannya tersebut baik untuk mengatasi masalah. Pada hubungan rasionalisasi dengan terjadinya kecurangan, peneliti mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Zahara (2017) yang menunjukkan bahwa rasionalisasi berpengaruh signifikan positif terhadap tindakan kecurangan.

PT Gieb Indonesia bergerak di bidang distributor yang dimana sebagai perantara yang menyalurkan produk di pabrik (*manufaktur*) ke pengecer (*retailer*). PT Gieb Indonesia di Bali memiliki cabang di Kota Denpasar, Kabupaten Klungkung, Kabupaten Gianyar, Kabupaten Tabanan dan Kota Singaraja. PT Gieb Indonesia memiliki struktur organisasi yaitu kepala cabang, supervisi, kasir, salesman, administrasi kepala pembukuan, kepala gudang, helper dan driver (*supir*). Jumlah karyawan masing-masing cabang berbeda – beda, Kota Denpasar memiliki jumlah karyawan sebanyak 50 karyawan, Kabupaten Klungkung memiliki karyawan sebanyak 21 karyawan, Kabupaten Gianyar memiliki karyawan sebanyak 29 karyawan, Kabupaten Tabanan memiliki karyawan sebanyak 29 karyawan dan Kota Singaraja memiliki karyawan sebanyak 42 karyawan.

Setiap divisi memiliki tugas masing-masing. Tugas supervisi yaitu memberikan tugas kepada salesman untuk mengejar target yang sudah ditetapkan setiap harinya, dan kemudian salesman mencari dan harus memenuhi target

tersebut, tugas kasir yaitu mengecek tagihan hasil penjualan dan setelah semua faktur tagihan yang dibawa dicek kembali oleh bagian pembukuan, tugas supervisi, kasir dan bagian pembukuan memiliki peran penting dalam hasil penjualan dan mereka mengetahui semua hal yang ada hubungannya dengan hasil penjualan, mereka juga mengetahui siapa saja yang bertindak tidak jujur.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan dengan mewawancarai supervisi, dimana supervisi ini adalah atasan dari salesman menyatakan bahwa adanya target yang di berikan oleh supervisi kepada salesman dan salesman harus memenuhi target penjualan setiap harinya membuat salesman tertekan dalam bekerja, terkadang terdapat salesman yang tidak bisa mencapai target, dan jika hal tersebut terjadi, maka salesman ini akan mendapatkan surat peringatan dan akan di turunkan jabatannya menjadi tugas sebagai pengirim barang. Hal tersebut sangat tidak diinginkan oleh salesman. Salesman sangat menginginkan target tersebut bisa tercapai karena jika target tersebut bisa dicapai salesman akan mendapatkan bonus dan jika setiap hari salesman mencapai target maka perusahaan akan menaikkan jabatannya,

Berdasarkan hasil wawancara tersebut bahwa di PT Gieb Indonesia terdapat permasalahan yaitu pada karyawan salesman yang melakukan tindakan kecurangan. Maka dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan bahwa adanya target penjualan yang diberikan supervisi kepada salesman membuat salesman melakukan tindak kecurangan agar target yang diberikan bisa tercapai walaupun dengan cara yang curang. Hal yang dilakukan salesman yaitu memanipulasi nama toko, jadi diperusahaan ini memiliki peraturan, jika terdapat toko yang masih mempunyai hitung tidak diijinkan diberikan barang lagi, tetapi salesman ini tetap memberikan

barang kepada toko tersebut guna untuk bisa mencapai target yang sudah ditetapkan, salesman memberikan barang kepada toko tersebut dengan menyebutkan nama toko yang palsu alias bukan nama toko yang memesan, hal tersebut dilakukan agar nota yang di cetak bisa keluar, karena jika toko yang masih mempunyai hutang diberikan barang maka nama toko tersebut sudah masuk di sistem jadi nota baru tidak bisa keluar.

Salesman melakukan hal tersebut karena adanya tekanan yang dirasakannya terlalu berat untuk bisa mencapai target setiap harinya. Mereka berpikir hal tersebut yang pantas dilakukan untuk bisa mencapai target. Kecurangan yang kedua masih dilakukan oleh salesman, mungkin tidak semua yang memiliki jabatan sebagai salasmen melakukan hal ini dimana mereka menggunakan uang hasil penjualannya terlebih dahulu untuk keperluan pribadi, hal tersebut dilakukan karena mereka merasa kekurangan uang dan harus membayar hutang, hal tersebut menyebabkan salesman ini mempunyai tekanan dalam bekerja dan hanya jalan tersebut yang dapat dilakukan, dan mereka berpikir hal tersebut wajar dilakukan karena mereka berpikir perusahaan tidak akan rugi karena sudah mendapatkan keuntungan yang besar.

Kecurangan ini bisa terjadi karena adanya kesempatan, kesempatan inilah yang dimanfaatkan oleh oknum tersebut melakukan kecurangan, karena pengawasan internal dari pihak pengawas kurang berjalan dengan efektif atau kurangnya kontrol dari pihak pengawas, maka perlu adanya pengawasan yang ketat agar kecurangan ini tidak terjadi lagi. Kecurangan tersebut yang bisa mengakibatkan perusahaan menjadi goyang dan tidak lama kemudian menjadi bangkrut. Dari latar belakang yang telah diuraikan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul

“Pengaruh Tekanan, Kesempatan, Rasionalisasi Terhadap Tindakan Kecurangan (*Fraud*) (Studi Pada PT Gieb Provinsi Bali)”

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang tersebut, dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Kecurangan yang dilakukan oleh salesman di PT Gieb Indonesia diakibatkan karena adanya target penjualan yang harus dicapai oleh salesman, dengan adanya target tersebut salesman melakukan tindakan kecurangan yaitu masih memberikan barang kepada toko yang masih mempunyai hutang dengan cara memanipulasi nama toko.
2. Pada PT Gieb Indonesia terdapat kasus yaitu salesman tidak menyetor uang hasil penjualan, mereka menggunakan uang tersebut untuk keperluan pribadinya terlebih dahulu.
3. Kecurangan tersebut terjadi dikarenakan adanya tekanan yang dirasakannya terlalu berat, perbuatan tersebut dibenarkan oleh pelaku karena hal tersebut wajar dilakukan, dan kecurangan ini bisa terjadi karena lemahnya sistem pengendalian internal dari perusahaan. Terjadinya kecurangan tersebut berdampak pada perusahaan yang akan mengakibatkan perusahaan menjadi bangkrut.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka dalam penelitian ini difokuskan dan dibatasi pada permasalahan mengenai “Pengaruh Tekanan,

Kesempatan, Rasionalisasi, Terhadap Tindakan Kecurangan (*Fraud*) (Studi pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali)”.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Apakah ada pengaruh tekanan terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali?
2. Apakah ada pengaruh kesempatan terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali?
3. Apakah ada pengaruh rasionalisasi terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali?
4. Apakah ada pengaruh Tekanan, Kesempatan, Rasionalisasi, terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian ini, yaitu untuk mengetahui.

1. Untuk mengetahui pengaruh tekanan terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali.
2. Untuk mengetahui pengaruh kesempatan terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali.

3. Untuk mengetahui pengaruh rasionalisasi terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali.
4. Untuk mengetahui tekanan, kesempatan, rasionalisasi terhadap tindakan kecurangan (*fraud*) pada PT Gieb Indonesia Provinsi Bali.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

a. Bagi Mahasiswa

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran berdasarkan disiplin akuntansi yang di dapat selama perkuliahan dan para mahasiswa yang akan berkarir dalam bidang akuntansi lebih sadar terhadap berbagai skandal yang terjadi khususnya mengenai tindakan kecurangan (*fraud*) di sektor usaha apapun. Baik usaha kecil, menengah, maupun usaha besar.

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan suatu referensi untuk perbaikan penelitian di masa yang akan datang dan untuk menambah wawasan keilmuan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi objek penelitian

Yaitu sektor usaha bisnis dalam hal ini PT Gieb Indonesia Provinsi Bali diharapkan berguna sebagai masukan dalam upaya mencegah terjadinya kecurangan (*fraud*) dengan menekankan penyebab terjadinya fraud di kalangan karyawan seperti yang disajikan penulis.

b. Bagi pembaca

Dapat memberikan informasi kepada masyarakat bahwa fenomena kecurangan (*fraud*) sedang marak terjadi di lingkungan perusahaan. Mengenai tahapan dan cara dalam mendeteksi dan mencegahnya sedini mungkin.

