BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penelitian ini meneliti faktor-faktor determinan yang mempengaruhi kualitas informasi harga pokok penjualan. Penelitian ini penting dilakukan karena informasi harga pokok penjualan bagi sebuah perusahaan merupakan salah satu unsur krusial dalam operasional perusahaan. Informasi harga pokok penjualan terutama dipakai sebagai dasar pertama penentuan harga jual dan marjin laba. Bila informasi harga pokok penjualan tersebut tidak tepat, maka bisa berdampak pada kesalahan penentuan harga jual yang berakibat pada kesalahan strategi pemasaran dan laba perusahaan.

Dari sisi internal perusahaan pun keakuratan informasi harga pokok penjualan mutlak diperlukan karena hal tersebut merupakan cerminan kinerja operasional perusahaan. Selama ini banyak perusahaan mengandalkan keakuratan informasi harga pokok penjualannya pada sistem komputer yang mahal, namun ternyata hasilnya tidak seperti yang diharapkan. Dari banyaknya praktek-praktek kegagalan sistem seperti itu, bisa dilihat bahwa masih ada faktor-faktor lain yang mendasar, yang mempengaruhi kualitas informasi harga pokok penjualan yang dihasilkan (Hansen dan Mowen, 1997).

Secara konseptual informasi berbeda dengan data (O'Brien, 2005). Data adalah fakta yang dimasukkan ke dalam, disimpan, dan diproses oleh suatu sistem

informasi. Informasi merupakan kumpulan data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Bagian terkecil dari suatu sistem informasi sekaligus komponen dasarnya adalah data. Data diproses menjadi informasi yang bermanfaat bagi para pembuat keputusan untuk menghasilkan keputusan yang baik. Dari alur sistem ini bisa dilihat dengan jelas bahwa kualitas informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem informasi tergantung pada kualitas data yang diinput untuk diproses di dalam sistem. Jadi bisa dikatakan faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas data pasti juga akan mempengaruhi kualitas informasi yang dihasilkan.

Informasi harga pokok penjualan merupakan salah satu bagian dari analisa biaya yang penting dilakukan oleh perusahaan. Informasi ini memiliki banyak kegunaan, antara lain: komponen penghitungan harga jual, penghitungan biaya pemasaran dan promosi, pembelian barang modal, dan sebagainya. Sepertinya informasi pada umumnya, informasi harga pokok penjualan pun memiliki beberapa dimensi kualitas, yaitu: relevan, dapat diandalkan, lengkap, tepat waktu, dapat dimengerti, dan dapat diverifikasi (Jusup,1997)

Hasil penelitian Laksmana dan Muslichah (2002) menunjukkan bahwa karakteristik sistem akuntansi manajemen berperan sebagai variabel antara dalam hubungan antara informasi, saling ketergantungan dan kinerja manajerial. Ini merupakan bukti bahwa kualitas sistem mempengaruhi informasi yang dihasilkan dan pada akhirnya mempengaruhi kinerja manajerial.

Bukti yang sama juga ditunjukkan oleh penelitian Juniarti dan Evelyne (2003) yang meneliti hubungan antara karakteristik informasi dan kinerja manajerial. Hasil penelitian secara umum menunjukkan bahwa terdapat korelasi antara karakteristik informasi yang terdiri dari broadscope, agregasi, integrasi dan timeliness dengan kinerja manajerial, meskipun tingkat hubungan bervariasi tergantung pada kebutuhan manajer dalam mencapai kinerja mereka.

Mengingat informasi berperan sebagai dasar dan pendukung pengambilan keputusan dalam operasional perusahaan, maka sudah sepantasnya kalau kualitas informasi yang dihasilkan dari sistem informasi suatu perusahaan sangat diperhatikan. Tidak banyak penelitian yang meneliti tentang faktor-faktor determinan kualitas informasi. Penelitian Nelson *et al.* (2005) meneliti faktor-faktor determinan yang mempengaruhi kualitas informasi dan kualitas sistem informasi. Hasil studi empiris menunjukkan ada empat faktor dasar yang merupakan determinan kualitas informasi, yaitu: ketepatan, kelengkapan, format, serta kesesuaian antara informasi dengan situasi kondisi saat ini.

Bila ditinjau kembali, kualitas informasi sangat dipengaruhi oleh kualitas data. Kualitas data sering diukur dengan banyak dimensi termasuk di antaranya relevan, dapat diandalkan, lengkap, tepat waktu, dapat dimengerti, dan dapat diverifikasi. Namun faktor – faktor apa yang mempengaruhi kualitas data itu sendiri, tidak banyak penelitian yang memberikan bukti empiris mengenai hal ini.

Saraph *et al.* dalam Xu (2003) mengungkapkan beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen kualitas, yaitu: peran manajemen puncak, peran

kualitas data dan manajer kualitas, pelatihan, desain sistem, manajemen proses, hubungan personal, serta manajemen kualitas pemasok.

Penelitian Xu (2003) telah melakukan penelitian terhadap 24 faktor yang diduga mempengaruhi kualitas data dalam suatu sistem informasi. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan ada enam faktor utama yang mempengaruhi kualitas data, yaitu: komitmen manajemen puncak, sifat dasar sistem informasi akuntansi, pengendalian input, kompetensi personal, kerja sama tim, dan komitmen manajemen menengah.

Variabel komitmen manajemen puncak dan komitmen manajemen menengah menjadi dua faktor yang berbeda bila dihubungkan dengan kualitas data secara umum. Namun bila dikaitkan dengan kualitas informasi harga pokok penjualan, maka harus dilihat apakah manajemen menengah dalam perusahaan tersebut terkait langsung atau tidak dengan proses pengolahan informasi harga pokok penjualan itu sendiri dan apakah manajemen menengah perusahaan tersebut menggunakan informasi tersebut dalam pekerjaan mereka sehari-hari. Pada industri perhotelan, manajemen menengah masih menangani operasional hotel sehingga tidak terkait dengan informasi harga pokok penjualan.

Penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas informasi harga pokok penjualan ini merupakan penelitian yang bisa dikatakan baru, karena tidak banyak penelitian yang meneliti tentang isu kualitas data. Sejauh penelusuran peneliti, penelitian terhadap isu tersebut di Indonesia dan khusus yang meneliti bidang usaha perhotelan masih jarang. Selain itu penelitian tentang isu kualitas data

juga memerlukan pembahasan yang mendalam sehingga dapat diperoleh gambaran yang lebih akurat mengenai tiap-tiap faktor yang mempengaruhi kualitas data.

Penelitian ini juga relevan bagi industri perhotelan saat ini. Bisnis perhotelan lebih cenderung digolongkan sebagai bisnis jasa, padahal bila dilihat lebih dalam, bisnis perhotelan tidak seluruhnya hanya terkait dengan produksi jasa tapi juga proses produksi barang. Hal ini menjadikan peran informasi harga pokok penjualan bagi industri perhotelan sama pentingnya dengan peran informasi harga pokok penjualan bagi industri dagang maupun manufaktur. Kualitas informasi harga pokok penjualan yang tinggi akan memberikan dukungan bagi sebuah hotel untuk menganalisis kegiatan operasionalnya demi mencapai profitabilitas yang optimum. Dari beberapa sisi harga pokok penjualan dalam industri perhotelan memang sulit ditelusur, oleh karena itu sistem informasinya harus didukung dengan input yang berkualitas. Dengan kualitas data yang tinggi maka semestinya informasi yang dihasilkan pun berkualitas baik. Setiap hotel seperti juga halnya perusahaan lain biasanya lebih memperhatikan kualitas sistem informasi yang dipakai, tapi kurang memperhatikan kualitas data yang diinput. Penelitian ini akan menambah bukti empiris mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas data tersebut sehingga perusahaan bisa mengetahui faktor-faktor mana yang harus diperhatikan untuk meningkatkan kualitas data.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Informasi Harga Pokok Penjualan (Studi Kasus Hotel Berbintang Lima Di Semarang)"

B. Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang diuraikan di atas, penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah komitmen manajemen puncak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan ?
2. Apakah sifat dasar sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan ?
3. Apakah pengendalian input berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan ?
4. Apakah kompetensi personal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan ?
5. Apakah kerjasama tim berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

a. Menguji pengaruh komitmen manajemen puncak terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan

b. Menguji pengaruh sifat dasar sistem informasi akuntansi terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan

c. Menguji pengaruh pengendalian input terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan

d. Menguji pengaruh kompetensi personal terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan

e. Menguji pengaruh kerjasama tim terhadap kualitas informasi harga pokok penjualan di industri perhotelan

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat memberikan manfaat, yaitu :

a. Kontribusi teoritis

Menambah literatur mengenai pengaruh kualitas data terhadap kualitas informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem.

b.Kontribusi praktis

Memberikan gambaran bagi perusahaan yang diteliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas informasi harga pokok penjualan.