

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LatarBelakang

Di era globalisasi saat ini semakin banyak jenis usaha yang berkembang, terutama di Indonesia, baik di bidang perdagangan, manufaktur, maupun jasa. Salah satu usaha jasa yang cukup diminati saat ini adalah usaha perhotelan. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya hotel-hotel baru yang bermunculan di Indonesia. Tidak terkecuali pertumbuhan hotel di Surabaya.

Berdasarkan hasil survei Radar Surabaya, Jawa Pos Kementrian Pariwisata Republik Indonesia menyatakan jumlah hotel di Indonesia mengalami peningkatan sebanyak 16 hotel di tahun 2016. Oleh sebab itu, bisnis perhotelan cukup menarik untuk diamati saat ini. Saat ini, Surabaya merupakan kota terbesar kedua setelah Jakarta. Banyak masyarakat dari berbagai pihak beranggapan bahwa Surabaya juga dapat disebutkan sebagai kota metropolitan. Selain itu, Surabaya juga telah menjadi pusat bisnis, perdagangan, industri, dan pendidikan di Indonesia. Dengan menjadi salah satu pusat bisnis di Indonesia, maka akan semakin banyak pebisnis yang datang ke Surabaya untuk menanamkan investasi serta mengelola bisnis baru maupun yang sudah mereka miliki. Tentunya para pebisnis tersebut membutuhkan tempat tinggal sementara selama di Surabaya.

Hotel merupakan salah satu tempat tinggal sementara yang sangat diminati oleh para pebisnis tersebut. Tingginya minat pebisnis

terhadap hotel sebagai tempat tinggal sementara akan memunculkan persaingan dalam industri perhotelan di Surabaya. Setiap hotel akan berusaha untuk mengambil hati dan kepercayaan konsumen dengan cara memberikan layanan dan menggencarkan promosi yang dapat memuaskan keinginan konsumen agar dapat bersaing dengan hotel lainnya. Untuk memberikan layanan yang memuaskan, tidak hanya dibutuhkan peranan dari karyawan di bagian *front office* namun juga peranan karyawan di bagian *back office*. Salah satunya adalah dengan menyediakan barang-barang, seperti *tissue*, sabun, *shampoo*, dan lain sebagainya, dengan kualitas yang baik. Oleh karena itu, siklus pembelian sangat penting dalam bisnis perhotelan.

Untuk penyediaan layanan, dalam bisnis perhotelan pada umumnya ditangani oleh departemen tersendiri. Misalnya saja, untuk pelayanan kamar ditangani oleh bagian *housekeeping*, untuk penyediaan makanan ditangani oleh bagian *kitchen*, untuk restaurant ditangani oleh bagian *food and beverages*, dan masih banyak lagi. Semakin banyak layanan yang disediakan oleh sebuah hotel maka akan semakin banyak juga barang-barang kebutuhan yang harus disediakan. Dengan begitu, bagian pembelian harus siap dalam memenuhi semua kebutuhan yang diperlukan. Terlebih lagi dengan banyaknya departemen dalam suatu hotel, bagian pembelian diharuskan dapat memenuhi kebutuhan setiap departemen. Begitu banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi membuat bagian pembelian harus bisa mengoptimalkan kinerjanya. Sehingga bagian pembelian dalam bisnis perhotelan cukup menarik untuk diamati.

Menurut Romney (2016:7-9) ada lima siklus dalam mengelola usaha yakni siklus pendapatan, siklus pembelian, siklus konversi, siklus penggajian, dan siklus pembiayaan. Siklus pendapatan adalah aktivitas yang terkait dengan menjual barang dan jasa. Siklus konversi adalah aktivitas terkait dengan penggunaan tenaga kerja, bahan baku, dan peralatan untuk menghasilkan barang jadi. Siklus penggajian adalah aktivitas yang terkait dengan mempekerjakan, melatih, member kompensasi, mengevaluasi, mempromosikan, dan memberhentikan karyawan. Siklus pembiayaan adalah aktivitas yang terkait dengan mengumpulkan dana dengan menjual saham perusahaan ke investor atau meminjam uang serta membayar dividen dan bunga.

Siklus pembelian merupakan serangkaian aktivitas yang terkait dengan membeli suatu barang atau jasa. Siklus pembelian ini sangat diperlukan bagi kelancaran kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya siklus pembelian perusahaan dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan produksi atau operasionalnya. Siklus pembelian terdiri dari beberapa kejadian utama yang dimulai dari permintaan pembelian, pemesanan barang, penerimaan dan penyimpanan barang, sampai pada akhirnya perusahaan melakukan pembayaran kepada pemasok.

Pembayaran kepada pemasok dapat dilakukan dengan cara transfer dan tunai dalam kurun waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pemasok dan perusahaan. Perusahaan harus memperhatikan dengan baik aktivitas pembayaran utang kepada

pemasok karena menyangkut tingkat kepercayaan pemasok kepada perusahaan. Kepercayaan pemasok bisa hilang karena pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui. Jika pemasok tidak mau lagi bekerja sama dengan perusahaan untuk memasok barang atau jasa, maka persediaan perusahaan tersebut berkurang.

Objek penelitian ini adalah Hotel Santika Premiere Surabaya. Hotel Santika Premiere merupakan salah hotel berbintang 4 di Surabaya yang berdiri pada 22 Januari 2014. Hotel Santika Premiere Surabaya berusaha memberikan fasilitas pelayanan yang baik dengan mengutamakan kepuasan pelanggan. Hotel Santika Premiere Surabaya sendiri tidak memiliki POS tertulis, hanya saja di Hotel Santika Premiere Surabaya menerapkan standar umum dalam setiap aktivitasnya, termasuk dalam siklus pembelian kredit. Sistem informasi akuntansi di Hotel Santika Premiere Surabaya membantu akuntan dalam menghasilkan laporan internal dan eksternal dengan lebih cepat dengan penggunaan komputer (*software*). Semua data-data di Hotel Santika Premiere Surabaya disimpan dalam *database* yang memudahkan pengguna informasi untuk dapat mengakses informasi secara fleksibel, mudah dan cepat. Hal ini mendukung setiap pengambilan keputusan, perencanaan, dan pengendalian oleh para pihak internal di Hotel Santika Premiere Surabaya. Sistem informasi akuntansi juga membantu Hotel Santika Premiere Surabaya menerapkan pengendalian internal seperti, penggunaan *password*, pembatasan akses, dan adanya otorisasi.

Hotel Santika Premiere Surabaya telah merancang system informasi akuntansi yang mendukung pengendalian internal yang baik dalam siklus pembelian kredit. Walaupun sudah dirancang dengan baik akan tetapi penyimpangan tetap dapat terjadi kapanpun. Menurut pengamatan di lapangan pemegang menemukan masalah seperti, pembelian barang secara langsung oleh *initiator* (pihak yang membutuhkan barang) kepada pemasok tanpa melalui bagian *purchasing* atau pembelian akibat tidak adanya POS tertulis yang berlaku di Hotel Santika Premiere Surabaya. Oleh karena itu perlu dilakukan evaluasi atas system pembelian secara teratur untuk memastikan prosedur telah dilakukan dengan benar, memastikan sasaran pengendalian internal tercapai dan sistem yang dibuat telah dijalankan dengan seharusnya pada Hotel Santika Premiere Surabaya.

1.2. RuangLingkup

Studi praktik kerja ini berhubungan dengan siklus pembelian khususnya pada pembelian secara kredit yang dimulai dari pembuatan dokumen permintaan pembelian hingga pembayaran yang dilakukan oleh bagian *account payable* pada Hotel Santika Premiere Surabaya.

1.3. ManfaatPenelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada semua pihak yang berkepentingan seperti hal berikut ini:

1) Manfaat Akademik

Dapat dijadikan sebagai sumber referensi ilmiah untuk penelitian selanjutnya dan sebagai sumber informasi mengenai evaluasi aktivitas pengendalian terkait siklus pembelian secara kredit.

2) Manfaat Praktik

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi pemegang untuk menambah wawasan dan pemahaman dalam praktik langsung mengenai keadaan perusahaan dalam evaluasi aktivitas pengendalian terkait siklus pembelian secara kredit. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi evaluasi pada sistem Hotel Santika Premiere Surabaya sehingga ke depannya perusahaan dapat berjalan dengan lebih baik lagi.

1.4. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

Bab 1: Pendahuluan

Dalam bab ini menjelaskan latar belakang masalah, ruang lingkup, dan manfaat magang.

Bab 2: Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini menjelaskan teori-teori mengenai system informasi akuntansi, perancangan operasi standart, dan berhubungan dengan aktivitas pengendalian, serta siklus pembelian secara kredit yang terkait pada objek magang

tersebut. Selain itu juga disampaikan rerangka berpikir dari pemegang.

Bab 3: Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang metode penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sampel beserta teknik pengambilan sampel, serta prosedur analisis data yang digunakan pemegang selama proses penelitian.

Bab 4: Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini menjelaskan tentang analisis dan pembahasan yang digunakan untuk menyelesaikan temuan atau hasil yang diperoleh berdasarkan pemahaman atas teori atau konsep yang mendasarinya.

Bab 5: Simpulan, Keterbatasan, dan Saran

Bab terakhir ini berisi tentang simpulan dari seluruh isi laporan magang yang menekankan dampak hasil studi praktik kerja serta keterbatasannya dan juga saran untuk perusahaan tempat studi praktik kerja tersebut.