

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pada era teknologi saat ini kemajuan dunia bisnis semakin berkembang pesat. Banyak para pelaku bisnis yang membuka lapangan pekerjaan baru untuk mencapai tujuannya yaitu mencari laba. Mulai dari bisnis perdagangan barang hingga jasa. Kota Surabaya memiliki tiga (3) sektor yang menunjang pertumbuhan ekonomi yaitu perbankan, hotel, dan manufaktur. Perkembangan bisnis perhotelan di kota Surabaya sangat berkembang. Hal ini terlihat dengan banyaknya hotel-hotel baru dibangun mulai dari kelas bintang tiga sampai dengan kelas bintang lima.

Hotel adalah suatu badan usaha yang bergerak di bidang jasa tempat tinggal atau *hospitality* dan memberikan pelayanan kepada tamu dengan menyediakan tempat tinggal dan restoran yang nyaman untuk menyantap hidangan disaat sarapan, makan siang, dan makan malam. Untuk memenuhi berbagai kegiatan operasionalnya, hotel membutuhkan biaya operasional yang besar karena hotel merupakan bisnis jasa, antara lain biaya untuk fasilitas kamar maupun pemeliharaan hotel sampai dengan biaya untuk sumber daya manusia (SDM) yang akan menangani kinerja dan keuangan hotel. Secara umum laba yang diperoleh hotel berasal dari transaksi penjualan. Terdapat dua jenis transaksi penjualan yaitu, penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang

didapatkan melalui hasil sewa tempat tinggal dan pelayanan atas restoran kepada pelanggan hotel dan pembayaran dari pelanggan secara langsung dengan menggunakan uang tunai. Hasil dari penjualan tunai tersebut akan menambah aliran kas bagi perusahaan. Sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan dari hasil sewa tempat tinggal akan tetapi pembayarannya tidak diterima langsung oleh hotel. Dari penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang bagi perusahaan yang suatu saat nanti akan dilanjutkan dengan proses penagihan piutang untuk penerimaan kas dari pelanggan yang membayar piutang.

Piutang usaha merupakan suatu bagian penting yang tergolong menjadi harta di dalam perusahaan dan bersifat likuid, menurut Subramanyam dan Wild (2009:224), piutang usaha adalah sejumlah nilai jatuh tempo yang diperoleh perusahaan disebabkan dari adanya penjualan barang, jasa, atau dari peminjaman uang ke perusahaan lain. Perusahaan yang menjual barang atau jasa secara kredit memiliki manfaat dan resiko masing-masing. Manfaat yang diperoleh antara lain, mendorong pelanggan untuk mengeluarkan uang lebih besar dari yang seharusnya diinginkan dan meningkatkan hubungan kerjasama dengan pelanggan. Selain itu resiko yang didapat yaitu, piutang perusahaan yang sudah menumpuk dari para pelanggan menyebabkan adanya kemungkinan tidak terbayar dan menjadi piutang tak tertagih, hal tersebut mempunyai dampak yang sangat besar terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan apabila terjadi terus-menerus maka perusahaan akan mengalami kerugian

dan bahkan bangkrut. Perusahaan harus benar-benar memperhatikan aktivitas pengendalian sebagai komponen pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit untuk mencegah ada terjadinya kecurangan dalam proses pemberian kredit maupun proses penagihan piutang. Terjadinya kegagalan dalam menjalankan aktivitas pengendalian yang efektif dapat menyebabkan piutang menjadi tak tertagih sehingga menimbulkan kerugian bagi suatu perusahaan.

Menurut Elder, Beasley, Arens, dan Jusuf (2011:321-333) menjelaskan bahwa COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) menentukan terdapat lima komponen pengendalian internal yang saling terkait antara lain, lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pengawasan. Aktivitas pengendalian berguna untuk menjamin kebenaran dari informasi keuangan perusahaan. Aktivitas pengendalian juga dapat diterapkan pada piutang perusahaan. Aktivitas pengendalian pada piutang awalnya dimulai dari menerima sebuah perjanjian kerjasama antar perusahaan sebagai pihak kredit sampai pada penagihannya, aktivitas pengendalian memiliki peran penting untuk menentukan tujuan dari sebuah perusahaan. Sebagai contoh kongrit, dalam melaksanakan penagihan harus sesuai dengan standar operasi yang ditetapkan oleh perusahaan.

Untuk membantu mencapai hal tersebut maka dengan adanya praktek kerja (magang) ini, diharapkan para mahasiswa yang mempunyai hubungan dengan dunia perhotelan untuk dapat menerapkan ilmu yang diperoleh pada saat di bangku kuliah selama

masa perkuliahan yang dijalani. Untuk mencapai semua itu, Bumi Surabaya City Resort Hotel memberikan kesempatan bagi para mahasiswa dari jurusan perhotelan dan bahkan mahasiswa dari jurusan lainnya seperti akuntansi atau manajemen untuk melaksanakan praktek kerja (magang) di Bumi Surabaya City Resort Hotel dengan didukung manajemen yang baik serta keterampilan para staf karyawan, para pemegang diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu yang diperolehnya selama di bangku kuliah dan mendapat wawasan yang luas, sehingga nantinya dapat menjadi seorang tenaga kerja yang profesional dalam sebuah perusahaan.

Bumi Surabaya City Resort Hotel merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang industri jasa perhotelan atau *hospitality*. Bumi Surabaya City Resort Hotel memiliki dua jenis sistem penjualan antara lain sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit. Pemegang ditempatkan pada bagian dimana melakukan pembuatan *invoice*, dalam pembuatan *invoice* harus disertakan beberapa dokumen yang berasal dari *travel agent* dan diberikan kepada bagian FO (*Front Office*) pada saat tamu melakukan proses *check-in*. Kemudian bagian ARC (*Account Receivable Clerk*) akan langsung melakukan pembuatan *invoice* bila semua dokumen telah sampai ke bagian ARC (*Account Receivable Clerk*) melalui suatu sistem yang sudah lama digunakan oleh Bumi Surabaya City Resort Hotel. *Invoice* yang sudah dibuat tersebut akan dikirim ke *travel agent* yang bersangkutan, dan pemegang harus

melakukan *update* daftar piutang dan membuat *copy* dari tagihan yang telah dikirimkan.

Peran evaluasi aktivitas pengendalian sebagai salah satu komponen pengendalian internal diharapkan mampu memberikan suatu perbaikan atau saran untuk operasional hotel. Untuk perusahaan sebesar Bumi Surabaya City Resort Hotel, evaluasi aktivitas pengendalian sangat wajar untuk dilakukan, dengan tujuan untuk memaksimalkan operasional yang lebih efektif dan efisien. Dengan dilakukannya evaluasi aktivitas pengendalian oleh pemegang diharapkan dapat memberikan penjelasan kepada manajemen perusahaan mengenai risiko-risiko yang mungkin menghambat pencapaian tujuan perusahaan. Mengingat begitu pentingnya aktivitas pengendalian bagi Bumi Surabaya City Resort Hotel maka pemegang tertarik untuk membuat kajian mengenai “Evaluasi Aktivitas Pengendalian Sebagai Salah Satu Komponen Pengendalian Internal Terhadap Siklus Penjualan Secara Kredit Pada Bumi Surabaya City Resort Hotel”.

## **1.2. Ruang Lingkup**

Dalam penelitian ini pemegang membatasi masalah yang ada. Pembahasan yang ada di dalam penelitian ini berpusat pada evaluasi aktivitas pengendalian dalam mendeskripsikan siklus penjualan secara kredit dari *travel agent*. Pembahasan didalam penelitian ini akan dimulai dimana pelanggan yang sudah mempunyai fasilitas kredit di hotel lalu melakukan reservasi kamar dan memberikan

jaminan dokumen berupa *voucher travel agent* yang diverifikasi oleh pihak *communication centre* dan dokumen tersebut nantinya akan sampai ke *finance departement* bagian ARC (*Account Receivable Clerk*), hingga dilakukannya penagihan piutang dengan mengirimkan invoice dan perusahaan akan menerima kas dari hasil pembayaran piutang tersebut.

### **1.3. Manfaat Magang**

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

#### 1) Manfaat Akademik

Dapat dijadikan sebagai sumber referensi ilmiah dan sebagai sumber informasi mengenai evaluasi aktivitas pengendalian terkait siklus penjualan secara kredit, dan diharapkan hasil dari penelitian ini tidak berhenti disini saja tetapi bisa dikembangkan menjadi penelitian yang lebih baik kedepannya.

#### 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 penjualan secara kredit. Hal lainnya yang diharapkan yaitu penelitian ini bisa berguna bagi Bumi Surabaya City Resort Hotel sebagai evaluasi perusahaan dan karyawan agar sistem perusahaan yang sudah ada 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, pokok bahasan, ruang lingkup, dan manfaat magang.

##### **Bab 2 : Tinjauan Pustaka**

Dalam bab ini menjelaskan teori-teori mengenai sistem informasi akuntansi, dan berhubungan dengan aktivitas pengendalian, serta siklus penjualan secara kredit yang terkait pada objek magang tersebut. Selain itu juga disampaikan rerangka berpikir dari pemangang.

##### **Bab 3 : Metode Penelitian**

Dalam bab ini menjelaskan mengenai desain penelitian, jenis data, sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek magang, dan prosedur analisis data.

##### **Bab 4 : Analisis dan Pembahasan**

Dalam bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum objek magang, deskripsi data mengenai struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, siklus penagihan piutang sampai siklus penerimaan kas, dokumen terkait, dan analisis serta pembahasan hasil penelitian.

##### **Bab 5 : Simpulan, Keterbatasan, dan Saran**

Dalam bab ini menjelaskan kesimpulan akhir dari analisis, keterbatasan, dan saran yang diberikan kepada objek magang.