

BAB I

PENDAHALUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Persaingan usaha saat-saat ini yang dihadapi suatu perusahaan semakin berat. Hal ini seiring dengan berkembangnya teknologi dan informasi sehingga setiap perusahaan dapat mengakses informasi dan mengembangkan teknologi sebaik-baiknya. Hal tersebut menjadi tantangan perusahaan dalam pencapaiannya tujuan, salah satunya adalah memperoleh laba dan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Sejalan dengan perkembangan dunia usaha, banyak perusahaan yang berusaha menjadi perusahaan yang lebih besar.

Obyek pariwisata merupakan bagian sektor usaha yang dapat menguntungkan perusahaan. Negara Indonesia mempunyai obyek wisata yang potensial dan tersebar diseluruh Nusantara. Dunia pariwisata mempunyai manfaat selain sebagai devisa Negara, juga berperan dalam lapangan kerja bagi sebagian penduduk Indonesia.

Pertumbuhan sektor industri pariwisata dari tahun ke tahun semakin menunjukkan kenaikan sehingga pendapatan semakin meningkat. Hal itu sudah tentu pula akan terkait dengan investasi dan peluang, orang dihadapkan dengan berbagai strategi, prospek yang mengakumulasi dari sektor pariwisata. Peluang dapat dioptimalkan dengan jalan menciptakan strategi yang tepat dalam menjangkau konsumen sebanyak mungkin. Peningkatan jumlah wisatawan, baik asing maupun domestik tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor yang paling dominan, dalam hal ini adalah keadaan perekonomian Indonesia. Akibat krisis moneter yang

berkepanjangan, menyebabkan nilai tukar rupiah menurun dan dilakukannya terobosan-terobosan yang inovatif seperti hotel, menyebabkan wisatawan meningkat.

Bidang usaha hotel merupakan bagian usaha kepariwisataan yang menyediakan pelayanan jasa sewa kamar, akomodasi, makanan dan minuman, serta pelayanan-pelayanan pendukung lain yang dikelola secara komersial. Di Indonesia hotel diklasifikasikan dari mulai hotel bintang 1 sampai dengan hotel bintang 5.

Klasifikasi hotel berbintang tersebut secara garis besar didasarkan pada (1) besar / kecil atau banyaknya kamar, (2) lokasi, (3) fasilitas hotel, (4) kelengkapan peralatan, (5) spesialisasi dan tingkat pendidikan karyawan, (6) kualitas bangunan, (7) tata letak ruang.

Adapun pengertian hotel menurut Kep. Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi, No: KM.94/HK.103/MPTT-87 tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel adalah sebagai berikut :

“Hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan, penginapan, makan, dan minum, serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial.”

Banyaknya kegiatan yang ada dalam hotel menyebabkan diperlukannya perencanaan terhadap seluruh operasional perusahaan yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi pelaksanaan kegiatan lainnya. Manajemen dituntut untuk melakukan suatu perencanaan yang sebaik-baiknya, agar pelaksanaan seluruh kegiatan yang direncanakan tidak menyimpang jauh dari keadaan yang sebenarnya pada masa yang akan datang.

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, diperlukan suatu alat manajemen yaitu anggaran. Anggaran, lazim digunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi dan pengawasan dari seluruh kegiatan perusahaan.

Anggaran menjadi masalah yang menarik untuk dibahas karena anggaran merupakan perencanaan yang mempunyai kelebihan dari perencanaan yang lain, yaitu dapat dijadikan sebagai pedoman kerja sekaligus alat penting bagi pengendalian manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Penulis mengkhususkan pada anggaran penjualan karena anggaran ini selain berguna untuk pedoman kerja, pengkoordinasian dan alat pengawasan kerja juga sebagai dasar penyusunan anggaran-anggaran lain dalam perusahaan.

Anggaran tersebut dapat disusun dengan baik apabila suatu pengendalian internal yang diperlukan memadai. Pengendalian internal yang dijalankan bukanlah dimaksudkan untuk menghilangkan semua kemungkinan kesalahan atau penyimpangan, akan tetapi pengendalian internal yang baik dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan maupun kekurangan dalam menjalankan perusahaan.

Pengendalian internal ini menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi manajemen sebagai alat untuk pengambilan dan pengimplementasian keputusan serta pengaturan aktivitas perusahaan untuk mencapai tujuan. Tujuan utamanya yaitu memperoleh laba serta melindungi seluruh sumber ekonomi perusahaan dari resiko kerugian akibat adanya penyalahgunaan dan keteledoran penjualan jasa yang tersedia dihotel.

Dalam hal ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di Hotel Majesty. Hotel Majesty merupakan hotel besar yang berada di Bandung, dilihat dari tata

letaknya yang strategis dikarenakan letaknya dekat dengan jalan Tol Pasteur. Di mana Hotel Majesty juga memiliki fasilitas-fasilitas yang cukup mewah dengan bangunan yang modern yang dapat dilihat dari kejauhan dikarenakan gedungnya yang tinggi. Fasilitas-fasilitas yang ada didalamnya adalah fitness center, spa, kolam renang, tempat-tempat pertemuan, *restaurant*, *mini market*, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, banyak wisatawan dalam negeri maupun luar negeri yang berkunjung dan menyewa kamar di hotel tersebut. Maka dari itu, penulis memilih Hotel Majesty sebagai obyek penelitian.

Berdasarkan uraian di atas, diketahui pentingnya peran anggaran dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan jasa sewa kamar yang memadai. Hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Peranan anggaran pengendalian sewa kamar dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sewa kamar (Studi kasus pada Hotel Majesty).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan yang menjadi pokok pemikiran dan pembahasan adalah:

1. Apakah penyusunan anggaran penjualan jasa sewa kamar yang diterapkan dan dijalankan pada Hotel Majesty telah memadai ?
2. Apakah pengendalian penjualan jasa sewa kamar yang dijalankan perusahaan telah efektif ?
3. Sejauhmana anggaran penjualan sewa kamar berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sewa kamar ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui anggaran penjualan yang ada pada Hotel.
2. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian penjualan sewa kamar pada Hotel.
3. Untuk mengetahui anggaran penjualan jasa sewa kamar berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sewa kamar pada Hotel.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan penulisan skripsi ini diharapkan dapat diperoleh banyak manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. **Bagi penulis**, untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
2. **Bagi perusahaan**, dapat memberikan sumbangan pemikiran berupa saran-saran positif yang dapat menjadi masukan yang berguna.
3. **Bagi pihak-pihak lain** yang membutuhkan diharapkan agar saran ini dapat digunakan sebagai bahan informasi, masukan dan pertimbangan manajemen dalam menentukan kebijakan-kebijakan di masa yang akan datang, kelebihan dan kekurangan dari prosedur penjualan yang telah ditelaah.