

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Saat ini, salah satu bidang potensi yang digalakkan di Indonesia adalah sektor pariwisata yang merupakan salah satu sumber penting bagi penghasil devisa negara. Dalam Visi Pariwisata 2005, industri pariwisata nasional menjadi penghasil utama devisa bagi Indonesia dengan jumlah US \$15 milyar yang diperoleh dari 11 juta wisatawan mancanegara dengan pengeluaran rata-rata per kunjungan US \$1,375.

Sektor pariwisata merupakan salah satu sub ekonomi yang potensial dan harus dikembangkan karena menjadi sektor andalan yang mampu meningkatkan kegiatan ekonomi, termasuk kegiatan sektor lain yang terkait. Dengan demikian, lapangan kerja, pendapatan masyarakat, pendapatan daerah, pendapatan negara, serta penerimaan devisa dapat ditingkatkan melalui upaya pengembangan dan pendayagunaan berbagai potensi kepariwisataan nasional.

Pada Repelita VI ditargetkan bahwa wisatawan yang berkunjung di Indonesia akan mencapai 6,5 juta orang dengan jumlah pemasukan sekitar US \$8,9 milyar, sedangkan pertumbuhan selama lima tahun mendatang diterapkan antara 10% dan 12%. Untuk mencapai target tersebut, pemerintah mengadakan berbagai kegiatan yang berkaitan dengan pariwisata secara besar-besaran di berbagai tempat di mancanegara. Kegiatan tersebut meliputi seminar, pameran, dan dialog antara akademis.

Salah satu pendukung keberhasilan pariwisata adalah tersedianya sarana-sarana perhotelan yang memadai. Saat ini, banyak investor yang melakukan investasi di bidang perhotelan. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya hotel baru yang didirikan, ataupun kegiatan renovasi hotel-hotel yang telah ada. Hal ini bertujuan untuk mengantisipasi kemungkinan meningkatnya permintaan jasa perhotelan di masa yang akan datang.

Hotel sebagai suatu perusahaan atau organisasi yang memberikan pelayanan jasa dalam sektor pariwisata dan merupakan salah satu sumber potensial bagi devisa negara, berusaha untuk berperan aktif dalam mencapai sasaran yang ditetapkan pemerintah. Sasaran itu mengakibatkan persaingan antar hotel menjadi lebih ketat, yaitu dengan meningkatkan mutu pelayanan dengan tarif yang tetap bersaing. Oleh karena itu, diperlukan usaha untuk mengefisienkan fungsi-fungsi manajerial agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai secara efektif.

Titik berat aktivitas perhotelan adalah sewa kamar dan merupakan sumber penghasilan utama hotel. Apabila pengelolaan sewa kamar kurang baik, misalnya penempatan kamar tidak sesuai dengan permintaan konsumen, juga tidak tersedianya fasilitas yang dibutuhkan konsumen, dan harga sewa kamar yang tidak sesuai dengan fasilitas yang tersedia akan menimbulkan ketidakpuasan dan kekecewaan konsumen.

Dengan kemungkinan adanya kondisi-kondisi tersebut, diperlukan suatu sistem informasi yang dapat membantu manajemen perusahaan dalam mengatur dan mengendalikan pengelolaan sewa kamar hotel. Agar sistem informasi dapat

berjalan dengan baik, pihak manajemen perusahaan harus terbuka terhadap saran-saran dan rekomendasi yang diberikan. Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat mengetahui secara jelas kebutuhan perusahaan dalam mengatur dan mengendalikan pengelolaan sewa kamar hotel.

Dengan sistem informasi, kemungkinan terjadinya penyimpangan dapat ditekan seminimal mungkin. Dengan demikian, sasaran perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan perusahaan dapat dicapai. Selain itu, pemimpin perusahaan juga dapat membantu manajemen perusahaan untuk melakukan tindakan koreksi, yaitu dengan memberikan analisis, rekomendasi, saran-saran, serta informasi-informasi lain yang berkaitan dengan kegiatan pengelolaan jasa sewa kamar hotel.

Informasi yang diberikan haruslah informasi yang dapat dipercaya kebenarannya. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus direncanakan dengan baik, yaitu dengan memperhatikan tujuan, transaksi yang akan terjadi, serta sifat perusahaan yang menjadi dasar untuk mendapatkan informasi yang dapat dipercaya kebenarannya. Dengan perkataan lain, sistem informasi akuntansi harus diterapkan secara memadai untuk mencapai tujuan dari sistem itu sendiri, yaitu sebagai alat untuk memberi informasi yang berguna bagi manajemen dalam melaksanakan pengendalian.

Penjualan merupakan titik pusat bagi suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber hidup perusahaan. Perusahaan tidak mungkin dapat terus berkembang jika perusahaan tidak menjual hasil produksinya atau tidak menjual

barang dan jasa yang dihasilkannya. Oleh sebab itu, aktivitas penjualan harus dilaksanakan sedemikian rupa sehingga dapat berjalan dengan lancar dan memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Sistem informasi akuntansi yang baik dapat menunjang efektivitas penjualan, serta meningkatkan efisiensi operasi perusahaan dan mendorong ditaatinya kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan. Terciptanya efektivitas penjualan secara ideal bukanlah hal yang mudah untuk dicapai, antara lain, karena adanya pertentangan antara struktur pengendalian intern itu sendiri, yaitu sistem informasi dan prosedur pengendalian.

Sistem informasi yang diterapkan Hotel Nyland III Bandung untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan penjualan sewa kamar adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (SIAP). SIAP akan merekam semua input dari transaksi yang terjadi dengan pelanggan untuk kemudian menghasilkan output informasi piutang yang akan diberikan ke bagian akuntansi dan jumlah tagihan rekening yang akan diberikan kepada pelanggan. Ini dapat dikatakan sebagai bagian dari sistem akuntansi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ini diukur dari banyaknya jumlah transaksi yang dapat dikerjakan dalam suatu waktu tertentu dan lamanya waktu tertunda antara penanganan dua transaksi. Jadi jelas bahwa sistem informasi akuntansi menuntut dihasilkannya suatu informasi dengan tepat dan akurat dalam waktu sesingkat mungkin. Sementara struktur pengendalian intern yang diterapkan seperti adanya otorisasi untuk setiap transaksi dan pengecekan atas

jumlah yang dicatat tentunya membutuhkan sejumlah waktu tertentu untuk dapat terlaksana dengan baik.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti sistem informasi akuntansi penjualan serta pengendalian atas penjualan tersebut yang dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Jasa Sewa Kamar”.

## **1.2 Identifikasi masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan sebelumnya, masalah pokok yang akan diidentifikasi dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada Hotel Nyland III Bandung?
2. Bagaimana efektivitas penjualan jasa sewa kamar pada Hotel Nyland III Bandung?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud diadakan penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data informasi tentang kegiatan sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh Hotel Nyland III Bandung.

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada Hotel Nyland III Bandung.
2. Untuk mengetahui efektivitas penjualan jasa sewa kamar pada Hotel Nyland III Bandung.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian yang dilakukan penulis, dapat ditinjau dari segi kepentingan perusahaan, pihak umum dan khususnya dari segi kepentingan penulis sendiri. Penjabarannya adalah sebagai berikut:

##### **1. Bagi Peneliti**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan. Selain itu, penelitian ini merupakan salah satu syarat utama untuk menempuh ujian Sarjana Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

##### **2. Bagi Hotel**

Untuk memberikan masukan tentang tingkat keeratan hubungan yang terjadi antara sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan jasa sewa kamar.

##### **3. Bagi Pihak Umum**

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan sesuatu yang bermanfaat bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat umumnya sebagai bahan

referensi, bahan pertimbangan dan bahan acuan bagi pihak yang mungkin membutuhkan. Serta dapat dijadikan sebagai dasar dalam ilmu penelitian yang sama pada objek dan lingkup penelitian yang berbeda sehingga dapat memajukan disiplin ilmu yang diteliti.

### **1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis**

Dalam aktivitas suatu perusahaan penjualan merupakan salah satu hal yang penting karena mempunyai pengaruh yang besar dalam kelangsungan hidup perusahaan penjualan memiliki posisi strategis dalam perusahaan, yaitu sebagai sumber pendapatan dan sumber pembelanjaan serta menentukan besarnya laba yang diperoleh. Oleh karena itu, manajemen harus dapat mengendalikan penjualan dengan sebaik-baiknya, seefisien dan seefektif mungkin agar mampu berkompetisi dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Dalam menghadapi iklim persaingan dan semakin pesatnya perkembangan perusahaan, pemimpin tidak dapat mengawasi seluruh aktivitas perusahaan secara langsung, sehingga diperlukan adanya pendelegasian wewenang dari pemimpin perusahaan ke bawahan serta suatu sistem yang membantu pemimpin dalam meningkatkan penjualan.

Dengan adanya pendelegasian wewenang tersebut, maka pemimpin memerlukan suatu alat bantu untuk menghasilkan informasi mengenai kejadian yang mungkin timbul dalam perusahaan khususnya dalam penjualan. Alat bantu tersebut adalah Sistem Informasi akuntansi yang baik akan memungkinkan

manajemen memperoleh informasi yang dapat dipercaya untuk dapat meningkatkan pengendalian intern penjualan.

Menurut **Mulyadi** dalam bukunya “Sistem Akuntansi” (1993: 215) kepentingan dari sistem akuntansi penjualan adalah penyediaan informasi mengenai aktivitas penjualan kepada manajemen terdiri dari:

- Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu
- Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit
- Jumlah harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu
- Nama dan alamat pembeli
- Kuantitas produk yang dijual
- Nama wiraniaga yang melakukan penjualan
- Otorisasi pejabat yang berwenang

Agar sistem akuntansi penjualan dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan, maka informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi harus mempunyai kualitas yang diperlukan seperti ketepatan waktu dalam pelaporan, ketelitian, dan relevansinya. Selain itu dengan keberadaan sistem akuntansi yang tepat diharapkan dapat meningkatkan prosedur pengendalian intern dalam mengamankan harta kekayaan perusahaan dan menghemat biaya tata usaha penyelenggaraan aktivitas penjualan seefisien mungkin.

Menurut **Arens & Loebbecke** dalam bukunya “Auditing Pendekatan Terpadu” yang diterjemahkan oleh **Amir Abadi Jusuf** (1993: 307), kepentingan dari prosedur pengendalian transaksi penjualan adalah:

- Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman bukan ke pelanggan fiktif
- Transaksi penjualan diotorisasi dengan pantas
- Transaksi penjualan yang ada telah dicatat



- Penjualan barang yang dicatat adalah untuk sejumlah yang telah dikirim dan ditagih dan dicatat dengan benar
- Transaksi penjualan diklasifikasikan dengan pantas
- Penjualan dicatat pada waktu yang sesuai
- Transaksi penjualan dimasukkan dengan pantas ke berkas induk dan diiktisarkan dengan benar

Untuk dapat menerapkan pengendalian transaksi penjualan perlu adanya:

- a. Organisasi intern penjualan yaitu adanya struktur organisasi dengan pemisahan tanggung jawab dan wewenang secara tegas disertai uraian tugas.
- b. Praktek penjualan intern, yaitu adanya internal cek di antara setiap bagian yang terkait dalam penjualan dengan cara membuktikan kebenaran angka dan mencocokkan hasil karya dari petugas yang berbeda. Pada akhirnya, menghasilkan hasil yang sama.
- c. Penggunaan catatan dan dokumen harus cukup disertai sistem pelaporan yang jelas, dapat dipercaya dan disajikan tepat waktu. Penjualan sebagai salah satu aktivitas perusahaan yang memenuhi porsi perlahan yang penuh dari manajemen karena:
  1. Perusahaan merupakan sumber pendapatan penuh. Dengan hasil penjualan yang meningkat sekaligus akan meningkatkan pendapatan perusahaan.
  2. Penjualan yang direncanakan dapat dikendalikan dengan baik, akan memudahkan pemimpin dalam merencanakan dan mengendalikan suatu aktivitas usaha.

Mengingat betapa pentingnya aktivitas penjualan, maka sudah selayaknya jika manajemen membuat sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, yaitu suatu sistem akuntansi penjualan yang mengandung elemen–elemen sistem

pengelolaan penjualan. Unsur–unsur pengelolaan penjualan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional dan wewenang secara tegas.
2. Sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang berguna untuk melakukan pengawasan akuntansi yangb cukup terhadap aktiva tetap, hutang, pendapatan dan biaya.
3. Praktek yang sehat, kredibilitas moral yang tinggi, profesionalisme dan etos kerja harus dilaksanakan oleh semua karyawan, level manajemen ataupun unit–unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, kecakapan, profesionalisme, etos kerja merupakan syarat yang tidak bisa ditawar lagi bagi karyawan agar suatu organisasi bias kompetitif dan maju. Untuk itu diperlukan karyawan yang kemampuannya atau intensitas kapabilitasnya sesuai dengan bidangnya (*the right man in the right place*).

Unsur–unsur pengelolaan penjualan ini satu sama lain saling berkaitan dan akan bermanfaat bila digunakan sebagai alat bantu untuk mengamankan kekayaan organisasi, mencek ketelitian dan dapat dipercaya tidaknya data akuntansi, mendorong efisiensi yang dipenuhinya kebijakan manajemen.

Dalam hubungannya dengan judul di atas maka dapat diambil suatu hipotesis, sebagai berikut: “Jika sistem informasi akuntansi dapat dilaksanakan dengan baik, maka dapat menunjang menunjang efektivitas penjualan sewa kamar hotel”.

## **1.6 Metodologi Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah studi kasus dengan metode deskriptif analistik, yaitu suatu metode penelitian yang digunakan untuk menyimpulkan, menyajikan dan menganalisis dengan cara membandingkan teori dan data yang ada sehingga didapat suatu gambaran yang lebih optimal untuk mengenai permasalahan yang terjadi ketika pengamatan sedang berlangsung di pusat.

Teknik yang digunakan penulisan dalam pengumpulan data adalah:

### **1. Penelitian Lapangan**

Yaitu pengumpulan data dengan cara terjun ke lapangan yang menjadi objek penelitian melalui:

- a) Observasi, yaitu pengumpulan data dimana penulis melaksanakan penelitian dengan mendapat bimbingan dari instruktur .
- b) Wawancara yaitu melaksanakan tanya jawab secara lisan dengan pihak-pihak yang berhubungan langsung dengan objek penelitian.
- c) Kuesioner, yaitu untuk memperoleh data-data, dalam hal ini penulis menggunakan suatu daftar pertanyaan.

### **2. Studi Kepustakaan**

Yaitu Teknik pengumpulan data berdasarkan atas penelaahan literatur, baik yang bersumber dari buku-buku, diktat-diktat kuliah dan lain-lain yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat di mana penulis mengadakan penelitian guna memperoleh bahan-bahan serta data-data agar dapat membahas dan menyusun skripsi. Untuk itu, penulis mengadakan penelitian di Hotel Nyland III di Jalan Cijagra I No. 76 – 78 Bandung.

Adapun waktu penelitian penulis lakukan adalah mulai Maret 2005 sampai dengan selesai.