

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tingkat persaingan di dunia usaha antar perusahaan dengan produk yang sejenis semakin tinggi, dimana masing-masing perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menjual produk yang dimiliki sesuai harapan dan tujuan yang ingin dicapai. Adapun tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dengan meminimalkan biaya yang digunakan dengan cara meningkatkan efisiensi dan efektivitas serta keekonomisan perusahaan dalam melakukan kegiatan perusahaan (Bodnar dan Hopwood, 2006:21).

Untuk dapat memenangkan persaingan, perusahaan harus berorientasi pada kepuasan pelanggan dimana kepuasan pelanggan merupakan faktor utama penentu bagi kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Selain itu, perusahaan tidak cukup hanya menghasilkan barang yang berkualitas saja, tetapi juga perlu untuk melakukan pengendalian internal yang baik pula. Perusahaanpun perlu mengembangkan strategi pemasaran produknya yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan yang bersangkutan, sehingga diharapkan perusahaan mampu mempertahankan bahkan meningkatkan penjualannya serta memperluas distribusi produk sehingga dapat meningkatkan pendapatan (Wilkinson, 2000:8).

Batununggal Indah *Sport Centre* merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa, yang menyediakan pelayanan jasa fasilitas olahraga (*sport centre*), yang didukung oleh fasilitas pendukung lainnya yang dikelola secara komersial, yaitu *Banquet Hall (Wedding, Birthday, Meeting, etc)*. Di Indonesia tempat untuk

BAB I Pendahuluan

melakukan berbagai kegiatan olahraga sudah didominasi oleh tempat *gym (fitness & aerobic)* dari kelas untuk kalangan tinggi, menengah hingga kalangan bawah. Klasifikasi kelas tersebut didasarkan pada : lengkap / tidaknya fasilitas yang dimiliki; lokasi; fasilitas / pelayanan yang tersedia; besar / kecilnya ruangan; spesialisasi dan tingkat pendidikan karyawan; kualitas bangunan; dan tata letak ruang.

Oleh karena itu, Batununggal Indah *Sport Centre* memberikan fasilitas-fasilitas yang terbaik terutama fasilitas olahraga yang lebih lengkap dibandingkan dengan tempat *gym*, atau fasilitas olahraga lainnya yang dimiliki oleh pesaing, karena memberikan berbagai fasilitas olahraga dalam satu gedung, maka dapat dikatakan sebagai *sportclub* dengan tujuan memberikan kepuasan kepada pelanggan, seperti : kolam renang serta Jacuzzi, lapangan tennis, ruangan untuk *fitness & aerobic*, *massage*, dan *spa* disertai dengan fasilitas *banquet hall* untuk melakukan acara pernikahan, ulang tahun, rapat, dll. Kepuasan itu sering menjadi kendala bagi perusahaan jasa, hal ini disebabkan oleh permasalahan yang sering timbul, seperti tidak terpenuhinya target pengunjung periodik, adanya pembatalan reservasi yang sudah dilakukan di telepon atau reservasi langsung, dan susahny mendapatkan calon anggota baru yang bersedia bergabung, sehingga menghambat peningkatan pendapatan bagi perusahaan.

Perusahaan harus memperhatikan penjualannya secara khusus untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan memperoleh laba yang signifikan. Laba diperoleh melalui dari transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya. Agar dapat memonitor penjualan yang terjadi setiap harinya maka perusahaan memerlukan suatu sistem yang terpadu, sehingga dapat dijadikan patokan dalam pengoperasian kegiatan perusahaan.

Berdasarkan hal ini, maka diperlukan sistem informasi akuntansi untuk mencatat dan memroses data yang terkait, sehingga dapat meningkatkan pendapatan pada perusahaan. Untuk mencapai peningkatan pendapatan, maka pimpinan membutuhkan data yang disajikan oleh akuntan sebagai informasi yang handal dan relevan. Informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi akan berguna membantu operasi perusahaan, sehingga dari informasi tersebut manajemen perusahaan dapat meminimalisasi pencurian dan penyalahgunaan yang mungkin terjadi (Bodnar dan Hopwood, 2006:207).

Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan oleh perusahaan dan manajer untuk mengambil keputusan (Arens, 2003:26), khususnya sehubungan dengan aktivitas penjualan jasa perusahaan. Berjalannya aktivitas penjualan jasa fasilitas Batununggal Indah *Sport Centre* dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi yang berguna dalam mengambil keputusan yang tepat untuk mencapai sasaran penjualan (La Midjan dan Susanto, 2003:9). Oleh karenanya, sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam perusahaan harus memadai sehingga sistem tersebut dapat menghasilkan informasi yang dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan serta membantu dalam pengambilan keputusan oleh manajer dan staf pemasarannya.

Pada uraian di atas, sistem informasi akuntansi menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi manajemen serta berfungsi sebagai alat untuk pengambilan dan pengimplementasian keputusan serta pengaturan aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuannya. Adapun tujuan khusus perusahaan adalah meningkatkan pendapatan dalam memperoleh laba serta mencapai target dalam

memperoleh keanggotaan yang merupakan pendapatan utama, dan tujuan umumnya adalah melindungi seluruh sumber ekonomi perusahaan dari resiko kerugian akibat adanya tindakan penyalahgunaan dan keteledoran penjualan jasa.

Berdasarkan uraian tersebut, diketahui bahwa peranan sistem informasi akuntansi penting dalam meningkatkan pendapatan jasa, terutama dalam mendapatkan keanggotaan serta penjualan fasilitas, yang berupa *banquet hall* untuk ruang konser dan pernikahan, serta restoran. Informasi akuntansi diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan sehingga dapat dijadikan bahan informasi yang berguna bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Agar bermanfaat, informasi yang disajikan harus memiliki karakteristik antara lain relevan, dapat dipercaya, lengkap, tepat waktu, mudah dipahami, dan dapat diuji kebenarannya (Krismiadi, 2002:15). Hal ini menjadi pertimbangan penulis untuk mengambil judul :

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Meningkatkan Pendapatan Jasa. (Studi Kasus pada Batununggal Indah *Sport Centre*, Bandung)

1.2 Identifikasi Masalah

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan pada Batununggal Indah *Sport Centre* telah efektif?
2. Bagaimana cara Batununggal Indah *Sport Centre* dalam meningkatkan pendapatan jasa?
3. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan jasa di Batununggal Indah *Sport Centre*?

1.3 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan jasa pada Batununggal Indah *Sport Centre*.

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan pada Batununggal Indah *Sport Centre*.
2. Untuk mengetahui cara Batununggal Indah *Sport Centre* dalam meningkatkan pendapatan jasa.
3. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan jasa di Batununggal Indah *Sport Centre*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai sistem akuntansi, khususnya sistem 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 Batununggal Indah *Sport Centre*, sebagai bahan masukan dalam mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan penjualan jasa.

3. Bagi pihak umum, merupakan bacaan yang dapat menambah informasi dan pengetahuan bagi rekan-rekan mahasiswa maupun pihak umum.