

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sri Mulyono Herlambang, ketua umum Dewan Pariwisata Indonesia (DEPARI), yang dikutip oleh Sulistyو mengatakan bahwa “Indonesia tengah menghadapi persaingan hebat (*hyper competition*) dengan negara-negara tetangga karena itu harus segera melakukan penyelamatan dengan membangun kebersamaan agar sektor pariwisata tidak terus terpuruk”. (Sulistyo, 2007)

Sektor pariwisata memberikan sumbangan yang besar dalam perekonomian suatu negara. Setiap negara melakukan berbagai upaya untuk mendorong dan meningkatkan arus kunjungan wisatawan agar dapat memberikan sumbangan yang positif dalam menunjang kemajuan ekonomi.

Salah satu pendukung sektor pariwisata adalah bidang perhotelan, yang merupakan sarana akomodasi untuk melayani para wisatawan, baik wisatawan mancanegara maupun wisatawan nusantara. Hotel kini telah berkembang menjadi industri jasa yang handal, yang menjadi salah satu penopang utama di dalam pembangunan pariwisata. Karena pariwisata merupakan sumber penghasil devisa negara yang sangat menjanjikan. (Sujanto, 2006)

Fokus utama dari bidang usaha perhotelan adalah penjualan jasa sewa kamar hotel sedangkan penerimaan yang bersumber dari penyewaan ruang

pertemuan (*banquet*), dan penjualan makanan dan minuman, maupun jasa-jasa lainnya hanyalah penerimaan pelengkap saja.

Salah satu aktivitas perusahaan yang penting untuk diawasi adalah penjualan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang handal atas siklus penjualan, untuk dapat mengontrol seluruh aktivitas penjualan jasa sewa kamar. Namun fungsi ini tidak sepenuhnya menjamin dapat menghilangkan penggelapan terhadap asset perusahaan, apalagi bila hal tersebut dilakukan oleh manajemen maka hal ini akan sulit dibuktikan.

Selain itu, pengendalian internal penjualan yang dijalankan harus didukung oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, agar perusahaan dapat mencapai sasarannya. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, maka informasi yang dihasilkan diharapkan dapat mampu membantu manajemen untuk mengendalikan aktivitas penjualan agar sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pemimpin perusahaan.

Antara sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan memiliki hubungan yang saling menunjang, keduanya harus berjalan bersama dalam perusahaan. Suatu perusahaan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan tanpa memiliki sistem pengendalian internal penjualan yang baik. Karena dengan pengendalian internal yang andal dapat menekan ketidakberesan dan kekeliruan yang terjadi sampai batas minimal, dan

seandainya terjadi kesalahan maupun kecurangan dapat segera diketahui dan diatasi sedini mungkin.

Berdasarkan hal-hal diatas, maka penulis melakukan penelitian lebih lanjut dengan memilih judul: **"EVALUASI KEANDALAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN JASA SEWA KAMAR HOTEL"**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas, maka yang menjadi inti permasalahan dari skripsi ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh hotel?
2. Bagaimana keandalan pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan di hotel?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan diadakannya penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah:

- a. Untuk memperoleh dan menganalisis data dan informasi mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di hotel.
- b. Untuk mengetahui keandalan struktur pengendalian internal yang dilaksanakan oleh hotel.

- c. Hasil analisis digunakan untuk memecahkan permasalahan yang timbul dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di hotel.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan yang berguna bagi:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa informasi yang akan menambah wawasan penulis mengenai masalah-masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan, agar di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan secara efektif.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan masukan bagi pihak lain yang memiliki kebutuhan dan ketertarikan terhadap masalah sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas pada suatu perusahaan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Seperti yang telah dikemukakan pada latar belakang penelitian, sektor pariwisata tengah menghadapi persaingan hebat (*hyper competition*), maka akan mengakibatkan semakin ketatnya persaingan dan tantangan yang dihadapi sektor pariwisata, termasuk hotel didalamnya. Sehingga perusahaan semakin dituntut untuk meningkatkan pengendalian internal agar mampu menghadapi tantangan dan masalah yang ada.

Semakin besarnya kegiatan perusahaan akan diikuti dengan semakin kompleksnya ruang lingkup struktur organisasi, sehingga perusahaan harus lebih meningkatkan pengendalian internalnya (Bodnar dan Hopwood, 2000). Menurut La Midjan dan Susanto (2001), salah satu masalah yang kompleks adalah bagian penjualan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan secara kredit yang dapat menimbulkan piutang. Apabila pengendalian internal penjualan tidak diawasi dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan, karena selain sasaran penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang. Untuk mengatasi masalah tersebut, perusahaan memerlukan adanya suatu pengendalian internal penjualan yang terpadu dari semua unsur yang ada di dalam perusahaan, agar dapat meningkatkan aktivitas penjualan.

Definisi pengendalian intern menurut Mulyadi dalam bukunya "Sistem Akuntansi" (2001,163) adalah sebagai berikut :

"Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran, yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian

dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. "

Menurut La Midjan dan Susanto (2001), suatu perusahaan dikatakan mempunyai sistem pengendalian internal yang memadai apabila meliputi hal-hal yang ada di bawah ini:

1. Adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi dan pekerjaan yang tepat.
2. Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan.
3. Unsur pelaksanaan yang wajar (praktek yang sehat).
4. Unsur kualitas pegawai.
5. Bagian pengawasan internal.

Adapun tujuan pengendalian internal yang ingin dicapai oleh perusahaan menurut La Midjan dan Susanto (2001) yaitu:

1. Mengamankan harta perusahaan.
2. Menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansi perusahaan.
3. Meningkatkan efisiensi operasi perusahaan.
4. Ketaatan pada kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah digariskan pimpinan perusahaan.

Pengendalian internal dalam siklus penjualan memiliki komponen-komponen (Bodnar dan hopwood, 2003) yaitu:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian resiko
3. Kegiatan pengendalian

4. Informasi dan komunikasi

5. Pengawasan

Tipe-tipe pengendalian intern yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan yaitu (1) pengendalian preventif yaitu untuk mencegah dan mengurangi kemungkinan terjadinya penyimpangan (2) pengendalian detektif yaitu untuk mendeteksi dan mengetahui penyimpangan yang telah berlangsung (3) pengendalian korektif yaitu untuk memperbaiki penyimpangan yang telah terjadi. (Tugiman, 2001). Pengendalian internal penjualan dapat dilakukan dengan melakukan pengawasan terhadap struktur organisasinya, pelaksanaannya, prosedur-prosedur yang diterapkan, serta dokumen-dokumen pendukung (Mulyadi, 2001). Apabila sistem pengendalian internal penjualan telah diterapkan secara memadai, maka kegiatan penjualan dapat lebih terkontrol, sehingga sasaran penjualan dapat tercapai dan dapat meningkatkan aktivitas penjualan.

Selain itu antara pengendalian internal penjualan dengan sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang saling menunjang, kedua-duanya harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Suatu perusahaan khususnya bagian penjualan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan tanpa memiliki sistem pengendalian internal penjualan yang baik pula. Sistem pengendalian internal penjualan yang dijalankan harus didukung oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, agar sistem pengendalian internal penjualan dapat mencapai sasaran.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, maka informasi yang dihasilkan diharapkan dapat mampu membantu manajemen untuk

mengendalikan aktivitas penjualan yang dapat diandalkan yang ditunjang pula oleh pengendalian internal yang handal. Sehingga dapat memperkecil terjadinya kesalahan maupun kecurangan dapat segera diketahui dan diatasi secepat mungkin.

Berkaitan dengan aktivitas penjualan suatu perusahaan, suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang disertai dengan pengendalian internal yang andal akan membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas perusahaan dengan baik.

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metoda deskriptif analitis. Menurut Sugiyono (2003), metoda deskriptif analitis adalah suatu metoda penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data, keterangan, dan informasi lainnya yang kompeten dan relevan dengan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini. Data yang dikumpulkan, kemudian diolah, disusun, dan selanjutnya dianalisis. Dari hasil analisis tersebut akan diperoleh suatu simpulan.

Adapun penelitian yang dilakukan oleh penulis meliputi beberapa cara, yaitu:

1. Penelitian Lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan mendatangi langsung perusahaan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang diteliti melalui:

a. Wawancara

Mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan untuk mengetahui kondisi dan rencana perusahaan serta hal-hal lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.

b. Pengamatan

Mengadakan pengamatan secara langsung mengenai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan ini dapat diketahui apakah keadaan yang sebenarnya terjadi telah sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.

2 Studi Kepustakaan

Mempelajari buku-buku referensi untuk mendapatkan data sekunder bagi penulis kerangka pemikiran dan tinjauan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian.

1.7 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Villa Marina Resort Hotel yang merupakan industri jasa yang bergerak di bidang perhotelan yang berlokasi di Jalan R P. Soeroso (Gondangdia Lama) No. 33 Jakarta.