

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Keberhasilan suatu perusahaan untuk bisa memenangkan persaingan dalam merebut mangsa pasar dapat dipengaruhi beberapa faktor. Salah satu faktor penting diantaranya adalah kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek, serta kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan guna untuk menambah harta kekayaan perusahaan agar tetap bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Akuntansi yang baik pada perusahaan diharapkan dapat membuat tujuan perusahaan tercapai. Untuk meningkatkan informasi yakni informasi yang tepat guna, terpercaya dan tepat waktu, dengan kata lain sistem akuntansi harus dengan cepat dan tepat agar dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk meningkatkan sistem internal cek atau sistem pengendalian intern.

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji 2005:4).

Selain itu untuk mencapai tujuan keuntungan pendapatan, perusahaan tentunya melibatkan berbagai pihak dan berbagai fungsi perusahaan, misalnya manajemen perusahaan. Manajemen perusahaan harus menjamin sumber daya yang bisa digunakan secara efektif dan efisien yaitu dengan cara menyusun suatu sistem perencanaan (*planning*) dan juga pengendalian (*controlling*) yang baik.

Perencanaan yang baik adalah suatu perencanaan yang dimulai dari menetapkan tujuan perusahaan, misalnya seperti menghasilkan pendapatan yang diinginkan.

Kontan Academy (2018) menyatakan bisnis hotel di 2019 diprediksi akan tetap positif ditandai dengan tetap kondusifnya iklim politik. Berbagai event baik skala lokal, nasional, hingga internasional juga pertemuan-pertemuan partai politik, akan menjadi salah satu pendorong utama geliat bisnis hotel di tahun 2019.

Lembaga riset Colliers International Indonesia (2018) menyebut, meski di tahun depan jumlah hari kejeput, alias hari libur yang berdekatan dengan hari kerja lebih sedikit dibanding tahun ini, tingkat *occupancy* hotel diproyeksi tetap tinggi. Peralnya, kebutuhan berlibur bagi keluarga sekarang ini sudah menjadi kebutuhan utama. Apalagi dari sisi pendapatan dan daya beli, juga terus meningkat. Tentu saja, agar bisnis hotel di tahun depan semakin bergeliat, pemerintah diharapkan membuat event-event yang menarik di setiap destinasi wisata, baik destinasi wisata eksisting, maupun destinasi wisata yang saat ini tengah dipromosikan pemerintah.

Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI, 2017) mengatakan berkembangnya gaya hidup baru masyarakat yang didorong oleh kehadiran teknologi baru, mempengaruhi kondisi berbagai industri, termasuk industri perhotelan dan restoran. Pengaruhnya bisa positif dan bisa juga negatif. Hal ini yang diakui oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI). Menurut pemantauan PHRI, para pemain industri perhotelan tengah berjuang untuk mempertahankan pertumbuhan bisnis mereka.

Bisnis perhotelan merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa dan bersifat komersil. Jaman sekarang banyak sekali investor yang memulai bisnis perhotelan dikarenakan keuntungan yang didapatkan sangatlah besar, di karenakan banyak sekali perusahaan–perusahaan yang melakukan aktivitas–aktivitas kegiatan di dalam hotel yang mana menyewa *ballroom/meeting room*.

Karena banyak sekali hotel yang berdiri untuk saat ini maka setiap hotel pasti memiliki fasilitas – fasilitas yang berbeda – beda, akan tetapi untuk pelayanan yang hampir sama dengan hotel–hotel pada umumnya.

Perhotelan pun dibagi menjadi 2 jenis, yaitu :

1. Hotel tipe *Budget* yang lebih mengarah kepada hotel yang menjual pelayanan kamar, *ballroom / meeting room*, dan juga restoran yang bertujuan untuk berbisnis.
2. Hotel tipe *Resort* dimana hotel tersebut hanya lebih mengarah pada penjualan kamar saja dikarenakan hotel tersebut berdiri di daerah pantai atau tempat wisata yang memiliki pemandangan bagus dan juga memiliki luas kamar serta luas bangunan yang sangat luas dan sangat diperuntukkan untuk keluarga berlibur.

Midtown hotel sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa di Surabaya, menuntut agar manajemen Midtown hotel harus dapat mengendalikan operasi perusahaan dengan menetapkan tujuan perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa harus dapat menjadi bisnis hotel berskala nasional dengan sentuhan budaya lokal, menawarkan produk

secara konsisten kepada tamu, layanan yang luar biasa disetiap tingkatnya serta inovasi dan memberikan harga yang terbaik.

2. Selain itu juga bertujuan untuk mencari keuntungan untuk membiayai seluruh aktivitas oprasional sesuai tuntutan perkembangan dunia usaha yang akan datang tanpa meninggalkan fungsi utamanya sebagai badan usaha yang melayani kepentingan umum.

Pada Midtown hotel, pendapatan oprasionalnya dapat dibagi dalam beberapa pendapatan yang meliputi pendapatan penjualan kamar, sewa *ballroom/meeting room*, penjualan restoran, jasa laundry, jasa pengantaran, dan *business center*. Upaya Midtown hotel untuk meningkatkan tingkat hunian kamar (*occupancy room*) yaitu dengan mengeluarkan promo-promo terbaik yang di dalam promo tersebut terdapat *package* yang dapat menarik pelanggan, dan juga memberikan pelayanan yang terbaik bagi para tamu sehingga dapat berkesan dan membuat para tamu tersebut kembali menggunakan jasa Midtown hotel untuk keperluan pribadi atau perusahaan.

Dengan penjualan promo-promo *package* tersebut tentunya diperlukan perhatian terhadap hasil penjualannya sehingga perusahaan terhindar dari segala bentuk kecurangan yang dapat mengakibatkan kerugian baik berupa kesalahan-kesalahan maupun penyelewengan-penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan.

Pelaporan keuangan yang menyesatkan merupakan kesalahan penyajian atau penghilangan suatu jumlah atau pengungkapan secara sengaja dengan tujuan untuk menipu para pemakai laporan keuangan. Kebanyakan kasus pelaporan keuangan yang

mengandung kecurangan berkaitan dengan suatu usaha untuk melaporkan lebih saji pendapatan, baik dengan cara membuat lebih saji pendapatan, atau dengan menghilangkan pendapatan diterima di muka (liabilitas) dan menggantikannya dengan pendapatan. Dalam beberapa kasus, pernah juga dijumpai kondisi sebaliknya, dimana perusahaan dengan sengaja melaporkan kurang saji pendapatan dengan tujuan untuk memperkecil laba dan pajak penghasilan (Hery 2017:34).

Berdasarkan uraian diatas akuntansi pendapatan memiliki posisi yang sangat penting karena bersangkutan langsung dengan maju mundurnya perusahaan khususnya dalam mendapatkan keuntungan, sehingga tugas akhir ini diberi judul : “**SISTEM AKUNTANSI PENDAPATAN PADA MIDTOWN HOTEL BASUKI RACHMAT SURABAYA**”.

### **1.2 Tujuan Studi Lapangan**

Tujuan studi lapangan yang dilakukan penulis adalah sebagai dasar informasi dan pengumpulan data yang tepat untuk mengisi laporan penelitian. Agar dapat mengetahui betul bagaimana proses pencatatan pendapatan (*revenue*) pada bisnis bidang jasa perhotelan secara benar dan sesuai dengan prosedur.

### **1.3 Manfaat Studi Lapangan**

1. Manfaat dari studi lapangan ini adalah sebagai refrensi dasar pembuatan laporan penelitian yang dimana penulis berkesempatan terjun langsung pada proses pengerjaan apa saja yang perlu dilakukan dalam proses pencatatan pendapatan (*revenue*) dalam bidang jasa perhotelan.

2. Dimana pengalaman tersebut ditulis kembali dalam laporan penelitian untuk sumber pengetahuan baru yang mungkin dapat membantu pembaca mendapatkan referensi.

#### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Ruang lingkup studi lapang ini meliputi tentang sistem akuntansi pendapatan berdasarkan kegiatan sehari-hari yang ada dalam bagian *Night Audit* dan juga *Income Audit* yang bertanggung jawab atas pendapatan Midtown hotel.

#### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Dalam melakukan pengamatan data Midtown hotel, metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Yaitu mengumpulkan data secara langsung dengan melakukan pengamatan pada objek yang diamati dan dicatat, pada pelaksanaan penerimaan pendapatan Midtown hotel yang didampingi langsung oleh staff bagian yang bersangkutan yaitu *Income Audit* dan juga *Night Audit*.

2. Wawancara dengan staff *Income Audit* dan *Night Audit*

Yaitu dengan mengumpulkan data secara tanya jawab tentang masalah yang diteliti secara langsung dan terbuka dengan staff bagian yang bersangkutan, khususnya dengan bagian *Night Audit* dan juga *Income Audit*.

3. Dokumentasi dengan staff *Income Audit* dan *Night Audit*

Dokumentasi adalah teknik mengumpulkan data dengan mempelajari dan mengkaji ulang data penerimaan pendapatan Midtown hotel Surabaya dengan

didampingi langsung oleh staff bagian *Income Audit* dan juga *Night Audit*. Untuk laporan (*report*) yang diperlukan dalam pendapatan Midtown Hotel antara lain :

- a. *Daily Revenue Report*
- b. Jurnal Posting
- c. *Food and Beverage Sales Report*
- d. *Night Report*
- e. *Room Recapitulation*

