

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Penjualan merupakan elemen penting bagi kelangsungan suatu perusahaan. Hal itu disebabkan karena nilai penjualan dapat mempengaruhi tingkat laba perusahaan. Penjualan ini dibedakan menjadi dua jenis yaitu penjualan tunai dan angsuran. Penjualan tunai itu sendiri dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan kredit merupakan bagian terpenting dalam arus kas dalam perusahaan. Penjualan kredit secara khusus banyak dijumpai di sektor perhotelan. Hal itu disebabkan karena proses penjualan kredit di dalam hotel tidak hanya berhubungan dengan satu pihak. Pihak-pihak tersebut antara lain: tur, travel dan *freelance booker*.

Dalam proses transaksi yang melibatkan pihak-pihak tersebut, pihak hotel memiliki kecenderungan untuk memberikan penjualan kredit guna menarik konsumen. Di dalam hotel Bekizaar, yang termasuk hotel *budget* memiliki beberapa permasalahan dalam penjualan kredit dan pemasalahan itu tidak hanya dijumpai dalam hotel Bekizaar, tetapi juga di hotel budget lainnya. Oleh karena itu, perusahaan perlu untuk mengatur penjualan kredit dengan baik. Penjualan kredit dapat meningkatkan laba perusahaan. Hal ini disebabkan karena banyak konsumen yang berminat untuk mengambil kesempatan kredit tersebut.

Dalam prakteknya, perusahaan harus memperhatikan dengan baik bagaimana cara untuk mengelola sistem kredit tersebut. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan resiko-resiko dalam penjualan kredit. Perusahaan yang sehat adalah perusahaan yang selalu memperhatikan piutang penjualannya supaya tidak terjadi *bad debt* (Royan, 2009:34). Manajemen hotel Bekizaar menetapkan batas jumlah piutang penjualan yang diberikan pada keseluruhan penjualan kredit tidak lebih dari Rp 100.000.000,- setiap bulannya dan juga jatuh tempo piutang penjualan yang diberikan hanya 30 hari.

Metode pencatatan kerugian piutang tak tertagih yang digunakan adalah metode langsung. Untuk mengelola penjualan kredit tersebut, perusahaan menggunakan *aging schedule* dalam sistem. Selain dalam pengelolaan piutang yang terjadi karena penjualan kredit, ada permasalahan lain yang perlu diperhatikan oleh manajemen hotel. Salah satu masalah itu adalah terjadinya kecurangan dalam proses penjualan kredit, contohnya penyalahgunaan keuntungan penjualan kredit. Hal ini akan berdampak pada laba Hotel Bekizaar. Penyalahgunaan tersebut biasanya dilakukan oleh pihak internal hotel.

Permasalahan pada penjualan kredit dalam manajemen hotel ini pada umumnya berkaitan dengan penentuan harga. Hal ini dapat terjadi karena lemahnya sistem pengawasan oleh manajemen tingkat menengah dan atas. Pihak manajemen tingkat menengah dan atas tersebut perlu melakukan inovasi terhadap sistem-sistem penting yang berkaitan dengan penjualan kredit tersebut. Semua penjualan

yang telah disetujui oleh pihak resepsionis perlu untuk dilaporkan dalam satu sistem khusus yang dapat dipantau oleh pihak manajemen tingkat menengah dan atas.

Hal ini dapat mengurangi resiko terjadinya kecurangan dan kesalahan pada harga penjualan kamar. Untuk itu di butuhkan pengendalian internal secara berkala bagi perusahaan khususnya pengendalian internal yang berasal dari manajemen puncak di bagian penjualan kredit maupun pengendalian piutang.

## **1.2. Ruang Lingkup**

Ruang lingkup selama magang di Hotel Bekizaar adalah memverifikasi penjualan kredit yang terjadi terhadap piutang usaha yang diserahkan oleh pihak *accounting manager* Hotel Bekizaar dengan data yang sudah ada di perusahaan.

## **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan di atas, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah “Bagaimana bentuk pengendalian internal pada penjualan kredit di hotel Bekizaar ”?

#### **1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

- a. Tujuan dari tugas akhir magang ini adalah:
  1. Menganalisis bagaimana mekanisme yang terjadi pada pengendalian internal terhadap penjualan kredit di hotel bekizaar.
  2. Mencari solusi terkait permasalahan yang terjadi pada pengendalian internal Hotel Bekizaar untuk mengatasi terjadinya penyimpangan dalam proses penjualan kredit dalam perusahaan .
- b. Manfaat dari tugas akhir magang ini adalah:
  1. Memperoleh pemahaman mengenai sistem pengendalian internal mengenai siklus penjualan di perusahaan tersebut.
  2. Memperoleh pembelajaran mengenai dokumen-dokumen terkait dengan penjualan dalam perusahaan tersebut.

#### **1.5. Sistematika Penulisan**

Penyusunan magang ini dalam lima bab yang saling berkaitan, yaitu:

Bab 1: Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang, ruang lingkup, manfaat, dan sistematika penulisan.

## Bab 2: Tinjauan Pustaka

Bab ini berisikan tentang teori-teori yang mendukung laporan magang dan kerangka berpikir.

## Bab 3: Metode Penelitian

Berisi tentang desain penelitian, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, obyek magang, dan prosedur analisis data.

## Bab 4: Analisis dan Pembahasan

Dalam pembahasan ini akan diuraikan mengenai gambaran umum perusahaan, deskripsi tempat magang, dan pembahasan mengenai hasil magang disertai dengan teori-teori yang mendasari.

## Bab 5: Simpulan dan Saran

Pada bab ini bertujuan untuk memberikan simpulan dan keterbatasan dalam laporan magang ini serta memberikan saran untuk perusahaan.