

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Di era globalisasi sekarang ini, dunia usaha dan teknologi yang terjadi di Indonesia dirasakan sangat maju dan pesat, ini disebabkan dengan banyaknya peluang usaha yang dimanfaatkan oleh *investor* baik dalam negeri maupun luar negeri, untuk menghadapi era globalisasi dan persaingan yang sangat ketat serta ketidakpastian, maka setiap perusahaan di tuntut untuk mengoptimalkan kemampuan sumber dayanya serta strategi untuk menghadapi para pesaing agar bisa tetap bersaing.

Usaha yang ada saat ini terdiri dari perusahaan jasa dan perusahaan dagang. baik yang didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan maupun yang didirikan dengan tidak mengejar keuntungan. Dalam operasi jasa, pemberian jasa merupakan kegiatan yang paling utama untuk memperoleh minat pelanggan. Meski terjadi persaingan antara perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, namun hal inilah yang pada dasarnya memacu setiap perusahaan untuk memberikan pelayanan lebih baik lagi demi memenangkan pasar. Salah satu perusahaan jasa yang sangat berperan penting dalam dunia usaha saat ini yaitu industri perhotelan. Dalam bisnis perhotelan, ada banyak produk dan jasa yang ditawarkan, misalnya pelayanan kamar, makanan dan minuman dan pelayanan lainnya. Penawaran produk dan jasa perhotelan itu sendiri dilakukan dengan cara yang beragam yaitu baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit.

Industri perhotelan salah satunya adalah Hotel Horison Bandung. Hotel Horison Bandung merupakan hotel berbintang empat yang bergerak dalam bidang jasa di kota Bandung yang selalu unggul dalam persaingan dan selalu mencapai target dalam operasinya, sehingga dapat mencapai tujuan dari pemilik perusahaan yang diharapkan yaitu memupuk keuntungan. Hotel Horison menawarkan produk dan jasa

misalnya pelayanan kamar, makanan dan minuman, *ballroom*, *meeting rooms*, dan pelayanan lainnya. Penawaran produk dan jasa ini dilakukan dengan cara yang beragam yaitu transaksi secara tunai maupun transaksi secara kredit.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang. Dalam arti luas, istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli akibat dari adanya transaksi penjualan kredit. Piutang merupakan salah satu komponen dari kelompok aktiva lancar. Piutang dagang memiliki tingkat kecairan nomor dua setelah kas / bank. Piutang digolongkan menjadi 4 jenis yaitu, piutang lancar, piutang tidak lancar, piutang yang dihapuskan, dan piutang yang dicadangkan.

Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Pengakuan dan pencatatan kerugian piutang dilakukan dengan 2 metode yaitu, metode penghapusan langsung (*direct write off*), dan metode penyisihan/cadangan.

Pencatatan piutang merupakan hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan-perusahaan jasa maupun dagang yang mengadakan penjualan secara kredit. Begitu juga Hotel Horison Bandung yang perusahaannya terus berkembang. Hal tersebut dikarenakan piutang merupakan salah satu unsur aktiva lancar yang nilainya relatif

besar dan mempunyai resiko yang tinggi sehingga apabila tidak dicatat dengan baik, manajemen akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan sehingga dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan secara kredit kepada pelanggan. Untuk itu sangat dibutuhkan prosedur pengelolaan piutang yang baik dengan sistem pencatatan dan pengendalian yang tepat.

Perusahaan harus dapat merancang sistem pencatatan piutang yang efektif dan efisien. Dokumen-dokumen harus dibuat sebaik mungkin sehingga data yang didokumentasikan dipastikan lengkap, *valid*, dan akurat. Kemudian, pemrosesan data yang terkomputerisasi dan dengan sistem yang baik akan sangat membantu menghasilkan informasi yang cepat dan akurat, untuk mencegah terjadinya penggelapan atau kecurangan yang dilakukan oleh *unit* yang terkait dengan piutang.

Untuk mencegah terjadinya penumpukan modal kerja pada piutang tersebut diperlukan suatu sistem akuntansi yang baik dalam pencatatan dan pengelolaan piutang. Pengakuan, penilaian, penyesian, dan penghapusan piutang merupakan seperangkat sistem akuntansi yang harus dijalankan sesuai dengan prosedur untuk mencapai tujuan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul **“Tinjauan Atas Pencatatan Piutang Pelanggan Pada Hotel Horison Bandung”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yaitu :

1. Bagaimana proses pencatatan piutang pelanggan pada Hotel Horison Bandung?

2. Metode apa yang digunakan dalam pencatatan piutang tak tertagih pada Hotel Horison Bandung?

1.3 Tujuan Laporan Tugas Akhir

Adapun tujuan dari laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana proses pencatatan piutang pelanggan pada Hotel Horison Bandung.
2. Untuk mengetahui metode yang digunakan dalam pencatatan piutang tak tertagih pada Hotel Horison Bandung.

1.4 Kegunaan Laporan Tugas Akhir

Adapun manfaat dari laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
 - a. Memperoleh pengalaman bekerja secara nyata di dunia kerja.
 - b. Merupakan sarana dan wahana untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat selama masa perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata.
 - c. Memberikan wawasan dan tambahan pengetahuan mengenai piutang pelanggan pada Hotel Horison Bandung.
2. Bagi perusahaan

Dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi kegiatan operasional perusahaan untuk meningkatkan kualitas dan kepercayaan masyarakat.
3. Bagi Pihak Lain
 - a. Sebagai salah satu tolak ukur juga sebagai masukan pengembangan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lapangan.

- b. Laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dalam menambah pengetahuan mengenai piutang yang terjadi pada Hotel Horison Bandung.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi kerja praktek untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk tugas akhir ini berlokasi penelitian dilakukan di Hotel Horison Bandung Jl. Pelajar Pejuang No. 121 Bandung pada tanggal 10 Juni 2013 – 10 Juli 2013.

