

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Menurut data “*Production Agent 2016 Market Surabaya*” pada bulan Januari – Agustus 2016 untuk *segment* yang kami peroleh sebesar 162.081.000 *segment* FIT dan *market share* 64%. Sehingga hal ini menjadi tantangan baru perusahaan untuk menjaga kualitas dan kuantitas pelayanan agar tetap bertahan di pangsa pasar sistem distribusi global. Perusahaan harus dapat memperhitungkan jumlah *segment* dan dapat memenuhi kebutuhan agen perjalanan.

PT.Galileo Indonesia Perdana merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri jasa pelayanan teknologi pemesanan tiket internasional. Salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan sebelum menentukan jumlah insentif dari *segment* produk jasa yang dihasilkan oleh agen perjalanan ialah dengan melihat hasil *segment* periode sebelumnya sebagai acuan. Berdasarkan hasil *segment* periode sebelumnya dapat memperkirakan jumlah insentif periode selanjutnya.

Penerapan sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan dapat mengoptimalkan biaya operasional yang dikeluarkan dan dapat mengefektifkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Salah satu sistem akuntansi yang digunakan oleh perusahaan adalah Sistem Informasi Akuntansi. Sistem ini menangani pemberian insentif yang terjadi secara rutin pada sebuah agen perjalanan. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada perusahaan sangatlah penting, mengingat sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Insentif sebagai sarana motivasi yang mendorong para pegawai untuk bekerja dengan kemampuan yang optimal, yang dimaksudkan sebagai pendapatan ekstra di luar gaji atau upah yang telah ditentukan. Pada dasarnya prinsip pemberian insentif selalu dihubungkan dengan balas jasa atas kinerja ekstra karyawan yang melebihi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan untuk hal itu perusahaan memberikan penghargaan dalam bentuk tambahan.

Oleh karena itu, perlu analisa untuk pendukung pemberian jumlah insentif untuk memberikan motivasi agen perjalanan serta dapat menambahkan pendapatan perusahaan. Dengan adanya analisa ini diharapkan dapat membantu perusahaan sebagai pemberian insentif dari *segment* yang sudah terjual dari total pencapaian penjualan. Selain itu, manajer dapat memonitoring hasil *segment* dari masing-masing agen perjalanan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang yang telah dipaparkan sehingga dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut :

Bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi pemberian insentif pada PT.Galileo Indonesia Perdana ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Dari perumusan masalah yang telah diuraikan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi pemberian insentif pada PT.Galileo Indonesia Perdana.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat Penelitian yang bisa didapat dari skripsi ini ialah :

### 1. Aspek akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif serta gambaran yang jelas mengenai sistem informasi akuntansi pemberian insentif pada PT.Galileo Indonesia Perdana

Penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan wawasan mahasiswa serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

### 2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Sebagai pengembangan khasanah ilmu pengetahuan khususnya tentang masalah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan prosedur pemberian insentif

### 3. Aspek Praktis

#### a. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini, penulis dapat terlibat langsung dalam praktek alur pemberian insentif perusahaan dan secara langsung mengetahui sejauh mana teori tentang Sistem Informasi Akuntansi mampu mengatasi permasalahan yang terjadi di perusahaan. Selain itu, penulis juga dapat menambah wawasan pengetahuan serta kemampuan berfikir dalam bidang pemberian insentif.

#### b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menganalisis masalah yang berhubungan dengan pelaksanaan pemberian insentif pemakaian sistem pemesanan tiket penerbangan internasional di agen penjualan pada PT.Galileo Indonesia Perdana. Serta memberikan solusi-solusi atau jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada dengan menggunakan pengetahuan teori-teori yang ada. Adanya jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada, diharapkan

pemberian insentif pada PT.Galileo Indonesia Perdana, dapat lebih baik dan memadai.