

SKRIPSI

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TIKET PADA PT
SRIWIJAYA AIR DI KOTA MAKASSAR**

ADILAH SINTA DEWI

105730400712



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

MAKASSAR

2017



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Alamat : Jalan Sultan Alauddin No. 259 Fax (0411)860 132 Makassar 90221 Menara Iqra Lantai 7

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TIKET PADA PT.SRIWIJAYA AIR DI KOTA
MAKASSAR

Nama Mahasiswa : ADILAH SINTA DEWI

No. Stambuk : 105730400712

Jurusan : AKUNTANSI

Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS

Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Menyatakan Bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diajukan di depan panitia penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Senin Tanggal 12 Februari 2018 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

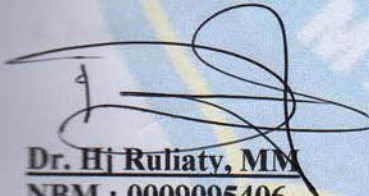
Makassar, 26 Rabiul awal 1439 H


12 Februari 2018 M

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Hj Ruliaty, MM
NBM : 0009095406


Muchriana Muchran, SE., M.Si., Ak.CA
NIDN : 0930098801

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi


Ismail Rasulong, SE., MM
NIDN : 0905107302


Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA
NIDN : 0915058801

HALAMAN PENGESAHAN

KATA PENGANTAR

Skripsi atas nama **Adilah Sinta Dewi**, NIM **10573 4007 12** ini telah diperiksa dan diterima oleh panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar. Nomor: Tahun 1439 H/2018 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Senin Tanggal 12 Februari 2018 sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 26 Jumadil Awal 1439 H.
12 Februari 2018 M

Panitia Ujian :

1. Pengawas Umum : Dr.H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM

(Rektor Unismuh Makassar)

2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM

(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM

(WD. I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

4. Penguji : 1. Dr. Agussalim HR, SE,MM

2. Ismail Rasulong, SE,MM

3. Ismail Badollahi, SE, M.Si. Ak. CA

4. Abd Salam HB, SE, M.Si. Ak. CA

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Kuasa, karena atas berkat rahmat dan kuasa-Nya lah penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Adapun judul dari skripsi ini adalah “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar”.

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan S1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan, dukungan dan nasehat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ismail Rasulong.,SE.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Badollahi.,SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Ketua Program Studi Strata 1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Muchriana Muchran.,SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Sekretaris Program Studi Strata 1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Dr. Hj. Ruliaty, MM selaku dosen pembimbing 1.
5. Ibu Muchriana Muchran.,SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Dosen Pembimbing ke 2

6. Bapak pimpinan, Heru Tony H. SE PT. Sriwijaya Air yang telah memberikan waktu dan membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna dan masih banyak kekurangan. Dan penulis memohon maaf atas kesalahan dan kekurangan yang terdapat di dalamnya. Untuk itu penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun dalam skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat di kemudian hari bagi pihak yang berkepentingan

ABSTRAK

Adilah Sinta Dewi, 2017 **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar. Program Pendidikan S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peran dan fungsi reservation dan ticketing dalam suatu perusahaan penerbangan. Petugas reservation harus bekerja secara baik, tepat, cepat, dan juga teliti agar dapat memberikan pelayanan yang baik kepada penumpang. Bila penumpang merasa puas dan senang dengan pelayanan jasa dan juga penjualan produk berupa tiket pesawat yang digunakannya maka ia akan kembali menggunakan jasa tersebut, hal ini akan menguntungkan perusahaan dan pendapatan perusahaanpun akan meningkat.

Metode yang digunakan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah wawancara, observasi langsung, studi pustaka, dan kajian dokumen. Dari metode tersebut penulis memperoleh data dan informasi yang lengkap yang berhubungan dengan reservation dan ticketing.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam perusahaan penerbangan, peran reservation sangat penting bagi kelancaran jalannya suatu perusahaan penerbangan, terutama dalam memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan. Sistem electronic ticket juga mempermudah penumpang dalam melakukan perjalanan. Oleh karena itu, peranan *reservation* sangat diperlukan agar nantinya apa yang diinginkan oleh perusahaan penerbangan dan penumpang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Bila reservation sesuai, maka pengerjaan selanjutnya atau pembuatan tiket akan berjalan dengan baik dan lancar sampai dengan penumpang naik pesawat dan turun dari pesawat.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

ABSTRACT

Adilah Sinta Dewi, 2017 Accounting Information System Ticket Sales at PT. Sriwijaya Air in Makassar City. Education Program S1 Faculty of Economics and Business Department of Accounting Muhammadiyah University of Makassar

The purpose of this study to determine the role and function of reservation and ticketing in an airline. The reservation officer must work properly, promptly, quickly, and thoroughly in order to provide good service to passengers. When passengers feel satisfied and happy with the service and also the sale of the product in the form of airline tickets used then he will re-use these services, this will benefit the company and the company's income will increase.

The method used in the preparation of this Final Project is interview, direct observation, literature study, and document review. From this method the authors obtain complete data and information relating to reservation and ticketing.

The results show that in the airline, the role of reservation is very important for the smooth running of an airline, especially in providing good service for customers. The electronic ticket system also makes it easier for passengers to travel. Therefore, the role of the reservation is necessary so that what is desired by the airlines and passengers in accordance with the applicable regulations. When the reservation is appropriate, the subsequent workmanship or ticketing will run smoothly and smoothly until the passengers board the plane and get off the plane.

Keywords: Sales Accounting Information System

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	7
1.1 Definisi Sistem.....	7
1.2 Definisi Informasi.....	9
1.3 Definisi Sistem Informasi.....	11
1.4 Definisi Sistem Informasi Akuntansi.....	14
1.5 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	15
1.6 Definisi Penjualan.....	16
1.7 Penjelasan Tiket.....	17
B. Penelitian Terdahulu.....	27

C.	Kerangka Pikir.....	38
D.	Hipotesis.....	39
BAB III	METODE PENELITIAN	40
A.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
B.	Jenis dan Sumber Data.....	40
C.	Teknik Pengumpulan Data.....	41
D.	Metode Analisis.....	42
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	44
A.	Sejarah singkat Berdirinya PT. Sriwijaya Air	44
B.	Profil Perusahaan.....	48
C.	Akta Pendirian.....	48
D.	Visi dan Misi PT. Sriwijaya Air.....	49
E.	Layanan Berkualitas yang ada di PT. Sriwijaya Air.....	50
F.	Nilai - Nilai Perusahaan.....	51
G.	Arti Logo dan Gambar PT. Sriwijaya Air.....	52
H.	Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Air.....	53
BAB V	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
A.	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket.....	55
B.	Sistem Akuntansi Penjualan.....	60
C.	Analisis pembahasan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Sriwijaya Air.....	63

D.	Analisis pembahasan keunggulan dan kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan tiket PT. Sriwijaya Air.....	64
E.	Tahap perancangan sistem.....	64
F.	Pengendalian intern penjualan.....	66
 BAB VI PENUTUP		
A.	Kesimpulan.....	69
B.	Saran.....	69
	 DAFTAR PUSTAKA.....	 70

DAFTAR TABEL

TABEL 1	Kerangka Pikir.....	39
TABEL 2	Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Air Kota Makassar.....	53

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1	Logo Sriwijaya Air.....	51
GAMBAR 2	Prosedur Pembelian Tiket Sistem Manual.....	58
GAMBAR 3	Prosedur Pembelian Tiket Secara <i>OnLine</i>	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap masalah bisnis selalu didasarkan atas informasi-informasi yang melatar belakangi keputusan tersebut. Salah satu informasi berupa informasi akuntansi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi. Sistem akuntansi adalah organisasi, formulir-formulir, catatan-catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam memudahkan pengelolaan perusahaan.

Akuntansi merupakan salah satu bagian dari bentuk pengumpulan informasi yang dibutuhkan dalam perusahaan untuk pengambilan keputusan bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti pihak manajemen, pemegang saham, kreditur, pemerintah dan pihak-pihak lain. Informasi yang disampaikan hanya dapat dipahami apabila mekanisme akuntansi telah mengerti. Akuntansi dirancang sedemikian rupa agar transaksi yang ada dapat diolah sehingga menjadi suatu informasi keuangan yang berguna dalam pengelolaan perusahaan, dalam usaha pengendalian ke arah yang lebih baik dan sebagai alat kontrol (*controlling*) terhadap pelaksanaan transaksi perusahaan, juga sebagai informasi bagi pihak luar perusahaan.

Perusahaan didirikan dengan berorientasi mencapai laba yang setinggi-tingginya dan mempertahankannya secara optimal demi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan sangat perlu mengidentifikasi peluang, persaingan dan selera konsumen. Hal ini berlaku untuk semua jenis perusahaan.

Pada umumnya perusahaan ini terbagi atas tiga macam yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan industri (*manufaktur*). Perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak menjual barang atau sesuatu yang berupa fisik, melainkan memberikan atau menjual jasa, perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang tanpa mengubah bentuk fisik barang tersebut, sedangkan perusahaan industri (*manufaktur*) adalah perusahaan yang mengubah barang jadi menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang perusahaan pergadangan, sistem akuntansinya tentu berbeda dengan sistem akuntansi untuk perusahaan industri dan jasa. Dalam perusahaan dagang kegiatan usahanya paling aktif adalah membeli dan menjual barang dagangan. Untuk itu perlu dirancang sistem akuntansi pembelian dan penjualan yang baik.

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi disebut prosedur penjualan. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur (*penagihan*) dan pencatatan penjualan. Serta melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian tersebut bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi dan bagian penagihan.

Di dalam perusahaan dapat dijumpai ketidak sesuaian penerapan sistem akuntansi dalam praktek sehingga terjadi kecurangan - kecurangan dalam perusahaan tersebut. Sistem akuntansi penjualan merupakan faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan. Sistem akuntansi penjualan juga berperan dalam pengawasan penjualan yang dilakukan agar tidak terjadi

penyelewengan. Untuk mengantisipasi tindak terjadinya penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan diperlukan prosedur penjualan yang dapat membantu manajemen dalam mengkoordinir dan mengawasi kegiatan penjualan. Sebagaimana diketahui laba merupakan salah satu penentu suatu perusahaan dalam melaksanakan kelangsungan kegiatan produksinya. Penghasilan utama perusahaan adalah penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

Agar penjualan dicatat secara wajar maka perlu diciptakan hubungan antara fungsi akuntansi yang bertanggung jawab atas keterangan - keterangan mengenai seluruh transaksi penjualan yang akhirnya disajikan dalam laporan keuangan dan fungsi penjualan yang bertanggung jawab atas efektifitas penjualan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang sangat rentan terhadap adanya penggelepan barang, sehingga perlu adanya pengendalian intern. Pengendalian intern merupakan suatu hal yang sangat penting bagi manajemen perusahaan guna mengendalikan kegiatan operasi perusahaan dan untuk menjaga aset perusahaan. Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Pembukuan merupakan bagian dari sistem akuntansi yang harus terpisah antara satu dengan yang lainnya, agar kemungkinan penyelewengan-penyelewengan dapat dihindari dan diawasi sedini mungkin.

Sistem akuntansi penjualan yang baik merupakan sistem akuntansi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun yang akan datang.

Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, pendapatannya diperoleh

dari penjualan barang dagangannya. Agar dapat mencapai tingkat penjualan yang diinginkan oleh perusahaan, maka penjualan harus dilakukan dengan cara yang baik, yaitu melalui cara-cara atau sistem penjualan yang ditetapkan perusahaan. Dan diperlukan beberapa sistem atau prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi dikenal dengan istilah sistem akuntansi dan prosedur penjualan, sistem ini dirancang untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak luar (*eksternal*) maupun pihak dalam (*internal*) perusahaan.

Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Pembukuan merupakan bagian dalam akuntansi yang harus terpisah antara satu dengan yang lainnya, agar kemungkinan penyelewengan-penyelewengan dapat dihindari dan diawasi sedini mungkin.

Setelah penulis melakukan pengamatan langsung dari PT. Sriwijaya Air, maka penulis menemukan adanya penerapan yang belum sesuai dengan sistem akuntansi penjualan yang telah ditentukan oleh standar akuntansi keuangan yang dilakukan secara umum, misalnya dalam struktur organisasinya, bagian penjualan tunai. Selain itu dalam penerapan sistem akuntansi penerimaan kas pada perusahaan kasir masih melakukan fungsi sebagai pihak penerima yang sekaligus transaksi keuangan.

Untuk mengetahui praktek sistem akuntansi penjualan yang lebih mendalam, yang telah diterapkan oleh perusahaan tersebut, nantinya hasil penelitian akan dibandingkan dalam bentuk laporan kerja praktek dengan teori-teori yang penulis dapatkan dibangku kuliah. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik

untuk meneliti sistem akuntansi penjualan yang lebih mendalam dan penyusunannya dalam bentuk laporan kerja praktek dengan judul : **“SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TIKET PADA PT. SRIWIJAYA AIR DI KOTA MAKASSAR”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas, maka penulis akan mengemukakan rumusan masalah sebagai berikut “Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT Sriwijaya Air di Kota Makassar “.

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan tiket yang diterapkan pada PT. Sriwijaya Air telah berjalan sesuai prosedur yang ada.

D. Manfaat Penelitian

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

- a. Untuk menambah wawasan serta pengetahuan mengenai pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air.
- b. Dapat digunakan penulis sebagai bahan masukan jika dikemudian hari diminta untuk menerapkan teori dalam praktek.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1.1 Definisi Sistem

Menurut Krismiaji (2005:2) menyatakan bahwa : “Sistem adalah serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan”.

Menurut Mulyadi (2005:3) menyatakan bahwa : “Sekelompok elemen yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”.

Menurut Andri Kristanto (2008:1) : “Sistem merupakan jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu.”

Menurut Mulyadi (2010:3) “ Sistem adalah kumpulan atau grup dari sub sistem atau bagian atau komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu.”

Menurut Widjajanto (2001) “ Sistem adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan yaitu input, proses dan output”.

Dari pengertian di atas penulis menyimpulkan pengertian sistem adalah suatu bagian yang saling berinteraksi dan berhubungan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang sudah ditetapkan bersama dengan beberapa proses.

1.1.2 Karakteristik Sistem

Menurut Al Bahra bin Ladjamudin B (2005) ”Memahami dan mengembangkan suatu sistem, maka kita harus dapat membedakan sistem berdasarkan unsur-unsur yang membedakannya”. Unsur-unsur itu adalah karakteristik sistem. Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu, sebagai berikut :

1. Komponen-komponen sistem (*components*) ; Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan.
2. Batasan Sistem (*boundary*) ; Batasan Sistem (*boundary*) merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem lainnya atau dengan lingkungan luarnya.
3. Lingkungan Luar Sistem (*evironment*) ; Lingkungan luar (*evironment*) dari suatu sistem adalah apapun diluar batas sistem yang mempengaruhi operasi.
4. Penghubung Sistem (*interface*) ; Penghubung (*interface*) merupakan media penghubung antara suatu subsistem dengan subsistem lainnya.
5. Masukan sistem (*input*) ; Masukan sistem adalah energi yang dimasukkan kedalam sistem.

6. Pengolahan sistem (*process*) ; Suatu sistem harus memiliki suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran.
7. Keluaran sistem (*output*) ; Keluaran sistem adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna.
8. Sasaran sistem (*objectivies*) ; Suatu sistem pasti mempunyai sasaran, kalau sistem tidak mempunyai sasaran maka operasai tidak ada gunanya.

1.1.3 Klasifikasi Sistem

Menurut Al Bahra bin Ladjamudin B (2005) Sistem dapat di klasifikasikan dari beberapa sudut pandang, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem abstrak (*abstract system*) dan sistem phisik (*physical system*).
2. Sistem di klasifikasikan sebagai sistem alamiah (*natural system*) dan sistem buatan manusia (*human made system*).
3. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem tertentu (*deterministic system*) dan sistem tak tentu (*probabilistic system*).
4. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem tertutup (*closed system*) dan sistem terbuka (*open system*).

1.2 Definisi Informasi

Beberapa pengertian informasi menurut beberapa para ahli adalah sebagai berikut :

1. Menurut Raymond Mc.leod (2001) : “Informasi adalah data yang telah diolah menjadi bentuk yang memiliki arti bagi si penerima dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan saat ini atau mendatang.”
2. Menurut Tata Sutabri, S.Kom., MM (2012) : “ Informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan”.
3. Menurut George H. Bodnar, (2000:1) “Informasi adalah data yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat”.
4. Menurut Bany E Cushing (2006:8) yang telah dialih bahasakan oleh La Midjan menyatakan bahwa : “Informasi diartikan sebagai keluaran (output) dari suatu pengolahan data yang telah diorganisir dan berguna bagi orang yang menerimanya”.

Dari pengertian diatas penulis bisa mengartikan informasi adalah data yang sebelumnya belum mempunyai arti penting lalu diolah menjadi data yang mengandung arti penting sehingga bisa menjadi titik acuan untuk pengambilan keputusan bagi perusahaan. Dan dapat disimpulkan bahwa informasi adalah data yang telah diolah melalui suatu proses menjadi suatu bentuk yang lebih bernilai dan berguna bagi yang menerimanya serta dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan baik pada saat ini maupun yang akan datang.

1.3 Definisi Sistem Informasi

Ada beberapa pengertian sistem informasi menurut para ahli diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Menurut Mc.leod (2005:22); “Sistem informasi merupakan sistem yang mempunyai kemampuan untuk mengumpulkan informasi dari semua sumber menggunakan berbagai media untuk menampilkan informasi”.
2. Menurut Tata Sutabri, S.Kom., MM (2005:36) ; “Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi organisasi yang bersifat manajerial dalam kegiatan startegi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.
3. Menurut Erwan Arbie (2000:35) ; “Sistem Informasi adalah sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, membantu dan mendukung kegiatan operasi, bersifat manajerial dari suatu organisasi dan membantu mempermudah penyediaan laporan yang diperlukan.
4. Menurut Tafri D. Muhyuzir (2001:8) ; “Sistem informasi adalah data yang dikumpulkan, dikelompokan dan diolah sedemikian rupa sehingga menjadi sebuah kesatuan informasi yang saling terkait dan saling mendukung sehingga menjadi suatu informasi yang berharga bagi yang menerimanya.
5. Menurut Wilkinsion (2006:8) dalam bukunya menyatakan bahwa ; “*A formal information system is frame work by which coordinate recources collect process*

control and manage data throught successive stage in order to finish information via a communication net work to various user for one more purposes.”

6. Sedangkan menurut Krismiaji (2005:16) menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.
7. Menurut Abdul Kadir (2014) memberikan definisi bahwa ; ”sistem informasi mencakup sejumlah komponen (manusia, komputer, teknologi informasi, dan prosedur kerja), ada sesuatu yang diproses (data menjadi informasi), dan dimaksudkan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan.

Menurut definisi diatas, sistem informasi merupakan suatu kerangka yang mengkoordinasikan pengumpulan sumber-sumber, proses dan pengolahan data melalui berbagai tingkatan dengan tujuan menyediakan informasi melalui jaringan komunikasi kepada pemakai untuk satu atau lebih tujuan.

Dengan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi digunakan untuk mendapatkan informasi yang dapat menunjang dalam hal pengambilan keputusan. Operasi sehari-hari perusahaan dan juga informasi mengenai hasil kerja manajemen perusahaan.

Sistem informasi terdiri dari komponen-komponen yang tersebut dengan blok bangunan (*Building Blok*) yang terdiri dari :

1. Blok Masukan (*Input Block*) ; Input mewakili data yang masuk ke dalam sistem informasi. Input termasuk metode - metode dan media untuk data yang akan dimasukkan, dapat berupa dokumen – dokumen dasar.
2. Blok Model (*Model Block*) ; Model terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data yang tersimpan di basis data yang sudah tersimpan dengan cara yang sudah ditentukan untuk menghasilkan keluaran yang diinginkan.
3. Blok Keluaran (*Output Block*) ; Keluaran merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai sistem.
4. Blok Teknologi (*Technology Block*) ; Teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dan membantu pengendalian dari sistem secara keseluruhan.
5. Blok Basis Data (*Database Block*) ; Basis data merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, tersimpan di perangkat keras computer dan di butuhkan perangkat lunak untuk memanipulasinya.

6. Blok Kendali (*Control Block*) ; Pengendalian perlu dirancang dan diterapkan untuk meyakinkan bahwa hal-hal yang dapat merusak sistem dapat dicegah dan apabila terjadi kesalahan-kesalahan dapat dengan cepat diatasi.

Dari beberapa pengertian di atas penulis menyimpulkan sistem informasi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan data-data lalu di proses dan menghasilkan suatu informasi yang berguna bagi perusahaan.

1.4 Definisi sistem Informasi Akuntansi

Beberapa definisi sistem informasi akuntansi menurut para ahli :

1. Menurut James A Hall (2006:11) yang telah dialih bahasakan oleh Thomas Learning menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi Akuntansi terdiri atas catatan-catatan dan metode yang digunakan untuk memulai, mengidentifikasi, menganalisis dan mencatat transaksi organisasi untuk memperhitungkan aktiva dan kewajiban terkait.”
2. Menurut Krismiaji (2005:4) menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi Akuntansi sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan mengendalikan dan mengoperasikan bisnis.”

Kutipan diatas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber seperti orang dan peralatan yang dirancang untuk mentransformasikan data keuangan dan data lainnya kepada para pembuat keputusan.

Untuk dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pembuat

keputusan, sistem informasi akuntansi harus melaksanakan tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mengumpulkan transaksi dan data lain dan memasukkannya kedalam sistem.
2. Memproses data transaksi
3. Menyimpan data untuk keperluan dimasa mendatang.
4. Menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan atau memungkinkan para pemakai untuk melihat sendiri data yang tersimpan di komputer.
5. Mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

1.5 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Definis sistem informasi akuntansi penjualan menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2006:30) menyatakan sebagai berikut ; “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, methode dan kesemuanya itu di koordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya”.

Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2006:41) menyatakan sebagai berikut ; “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian

diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan seluruh subsistem dan komponen-komponen sistem didalamnya untuk mengolah data penjualan mulai dari transaksi hingga pelaporan menjadi suatu informasi penjualan yang akan digunakan oleh penggunanya sebagai dasar pengambilan keputusan.

1.6 Definisi Penjualan

Definisi penjualan menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul *Sistem Akuntansi*, menyebutkan bahwa: “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai ”.

Menurut Soemarso SR dalam bukunya *Akuntansi Suatu Pengantar* menyebutkan bahwa: “Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari menjual barang yang mana jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.”

Berdasarkan kedua definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun tunai kepada pembeli, sehingga penjualan tersebut menjadi pendapatan (laba) bagi perusahaan.

1.7 Penjelasan Tiket

Menurut Penulis Tiket merupakan sebuah data bentuk fisik yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan untuk mendapatkan jasa dari perusahaan atau mendapatkan barang yang tertera di dalamnya. Tiket biasanya berbentuk kertas yang di dalamnya terdapat penjelasan tertentu yang menunjukkan suatu nilai.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Tiket adalah “sesuatu yang dianggap sebagai alat pembayaran yang digunakan oleh suatu alat transportasi yang ada.”

Sedangkan Tiket maskapai penerbangan atau bisa disebut juga tiket pesawat adalah dokumen yang dikeluarkan oleh sebuah maskapai penerbangan atau agen perjalanan, untuk mengkonfirmasi bahwa seseorang telah membeli kursi penerbangan di pesawat terbang. Dokumen ini kemudian digunakan untuk mendapatkan pas naik di bandara. Kemudian dengan pas naik dan tiket terlampir, penumpang diperbolehkan untuk naik pesawat.

Ada dua macam tiket pesawat - gaya yang lebih tua dengan kupon sekarang disebut sebagai tiket kertas, dan tiket elektronik sekarang lebih umum biasanya disebut sebagai *e-tiket*.

Sejak awal tahun 2012 hampir dipastikan seluruh maskapai termasuk Lion air dan Sriwijaya air telah menggunakan sistem tiket pesawat elektronik atau biasa disebut *E-Ticket*. Sistem ini dinilai sangat memudahkan penumpang maskapai penerbangan dalam melakukan pembelian. Hal tersebut dikarenakan dengan tiket

pesawat elektronik, maka penjualan tiket pesawat dapat dilakukan secara online dan real time. Sehingga dapat menghemat waktu proses reservasi yang dilakukan penumpang, di mana sebelumnya untuk melakukan reservasi tiket pesawat dilakukan secara manual (*head to head*).

Di lain sisi, walau banyak manfaat yang di rasakan dari implementasi teknologi tiket pesawat online tersebut terhadap mobilitas transaksi yang semakin efisien dan efektif. Namun hal tersebut tetap masih dirasakan adanya kekurangan dari implementasi teknologi ini. Kekurangannya adalah, semakin maraknya kasus penipuan yang berkedok penjualan tiket pesawat. Sehingga hal ini banyak memakan korban bagi masyarakat yang masih awam mengenai tiket pesawat elektronik. Pihak maskapai tidak akan bertanggung jawab, apabila ketika penumpang melakukan check in di counter maskapai penerbangan, ternyata tiket pesawat yang digunakan tidak valid atau dengan kata lain belum ter issued. Hal ini tentu sangat merugikan pihak penumpang selaku konsumen yang merasa telah melakukan pembelian tiket di maskapai penerbangan.

Tiket penerbangan adalah dokumen atau bukti kontrak, karena pada tiket tersebut terdapat ikatan antara perusahaan penerbangan yang akan memberikan pelayanan jasa angkutan udara kepada penumpang yang telah memiliki tiket.

Berdasarkan pengertian diatas terdapat 5 komponen, yaitu :

- a. Penumpang (*client*), yaitu orang yang membayar sejumlah uang untuk memperoleh layanan penerbangan.

- b. Pengangkut (*airline*), yaitu perusahaan penerbangan yang akan memberikan layanan penerbangan.
 - c. Kesepakatan (*contract*), yaitu kesepakatan kedua pihak untuk saling menerima dan member hak dan kewajibannya.
 - d. Pembayaran (*payment*), yaitu sejumlah uang yang dikeluarkan oleh penumpang.
 - e. Pelayanan (*service*), yaitu layanan yang diberikan oleh perusahaan penerbangan kepada penumpang yang melakukan perjalanan.
- A. Fungsi tiket penerbangan adalah :
- a. Sebagai salah satu dokumen perjalanan karena digunakan orang sebagai perlengkapan kebutuhan dalam perjalanan.
 - b. Sebagai bukti pembayaran karena pada tiket tersebut tercantum sejumlah uang dan cara pembayaran yang dilakukan oleh penumpang.
 - c. Sebagai bukti untuk mendapatkan pelayanan/fasilitas angkutan udara karena hanya orang yang namanya tercantum pada tiket yang berhak menikmati fasilitas dan layanan penerbangan.
- B. Macam-Macam Tiket Penerbangan.

Tiket penerbangan yang dikeluarkan oleh perusahaan penerbangan digolongkan sebagai berikut:

- a. Menurut wilayah operasi

1. *Domestic Flight Ticket*, adalah tiket penerbangan yang dikeluarkan oleh perusahaan penerbangan (*airline*) yang hanya berlaku untuk penerbangan dalam negeri (*domestic*).
 2. *International Flight Ticket*, adalah tiket penerbangan yang dikeluarkan oleh perusahaan penerbangan (*airline*) yang berlaku untuk penerbangan ke luar negeri atau *international*.
- b. Menurut kelas
1. *First Class* (Kelas Utama), dimana pelayanan yang akan diterima kualitas dan kuantitasnya melebihi dari kelas-kelas lainnya.
 2. *Business Class*, dimana pelayanan yang akan diterima kualitas dan kuantitasnya lebih baik dari standar yang berlaku.
 3. *Economy Class*, tiket yang dibeli oleh penumpang dengan kondisi pelayanan dan harga sesuai dengan standar yang diberikan dan berlaku di *airline* yang bersangkutan.
- c. Menurut sifat penggunaannya
1. *Conjunction Ticket*, tiket penerbangan yang terdiri dari dua atau lebih yang saling berhubungan dan diberikan kepada calon penumpang, yang rute perjalanannya tidak cukup hanya mempergunakan satu tiket penerbangan saja.
 2. *Non Conjunction Ticket*, tiket penerbangan yang terdiri dari satu tiket penerbangan. Tiket ini dipergunakan untuk perjalanan tunggal/perjalanan yang rutanya cukup menggunakan satu tiket penerbangan.

d. Menurut cara penerbitan tiket

1. Tiket Manual, adalah tiket yang diterbitkan secara manual yaitu dengan cara ditulis tangan.
2. Tiket Otomat atau *Transitional Automated Ticket* (TAT), adalah tiket yang diterbitkan secara otomatis yaitu dengan menggunakan alat bantu computer, yang disebut dengan TAT tersebut.
3. *E-ticketing* atau *electronic ticketing* adalah suatu cara untuk mendokumentasikan proses penjualan dari aktifitas perjalanan pelanggan tanpa harus mengeluarkan dokumen berharga secara fisik ataupun paper ticket. Semua informasi mengenai electronic ticketing disimpan secara digital dalam sistem komputer milik airline.

e. Menurut harga tiket atau masa berlaku (*validity*)

1. Tiket Harga Normal, adalah tiket yang memiliki masa berlaku 3 bulan untuk penerbangan domestic dan 1 tahun untuk penerbangan International. (Ekonomi, Bisnis, Eksekutif).
2. Tiket Harga Khusus, adalah tiket yang memiliki masa berlaku singkat sesuai dengan harga dan program yang telah ditetapkan oleh masing-masing airline. (*child*, pelajar, mahasiswa, guru, dll).

C. Jenis-Jenis Tiket, yaitu :

1. *One Way Journey* (OW) ; Yaitu rangkaian perjalanan yang dimulai dari satu kota ke kota lain, dengan atau tanpa persinggahan. Ex: SUB – MES / SUB – JKT – MES.
2. *Round Trip* (RT) ; Yaitu sebuah perjalanan dari suatu kota ke kota lain dan kembali ke kota asal tanpa atau dengan melakukan persinggahan. Ex: SUB – MES – SUB / SUB – JKT – MES – JKT – SUB.
3. *Circle Trip* (CT) ; Yaitu perjalanan dari suatu kota ke kota lain dan kembali ke kota asal melalui beberapa kota (persinggahan) --> merupakan perjalanan melingkar.
4. *Open Jaw* ; Perjalanan penerbangan yang didalamnya ada rute yg tidak menggunakan penerbangan.
5. *Round the World* memilih penerbangan di seluruh dunia.

Sistem penjualan tiket 10 tahun terakhir ini sangat jauh berbeda dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Perkembangan internet dan teknologi komputer telah merubah sistem jual beli tiket secara signifikan. Apa yang dahulu dianggap hanya sebatas ide dan angan-angan, maka sekarang terwujud dan terjadi dihadapan kita.

Tiket pesawat dahulu bagaikan buku kuitansi yang isinya berlembar-lembar. Data penumpang pun ditulis dengan *freehand*. Sekarang, tiket hanya dicetak pada 1 lembar kertas dan bahkan ½ lembar kertas sudah cukup untuk pegangan penumpang menaiki pesawat udara. Bentuk perubahan lainnya penumpang cukup

memperlihatkan tampilan etiket nya di smartphone dan itu pun sudah cukup dinyatakan sah oleh pihak maskapai. Evolusi sistem tiket juga berdampak pada model travel tiket yang menjadi penyedia tiket pesawat udara.

1. Sistem tiket tertutup

Pada sistem ini konsumen pembeli tiket pesawat menghubungi atau datang ke travel tiket untuk melakukan proses reservasi dan booking. Travel tiket secara *online* memiliki sistem yang terhubung ke sistem maskapai. Pembeli cukup menunggu beberapa saat, untuk mendapatkan informasi harga, jika sepakat dilanjutkan input data dan *booking* tiket. Kelebihan sistem ini prosesnya cepat, informasi langsung didapatkan. Kelemahannya, pembeli kurang leluasa untuk memilih pesawat yang akan ditumpangi. Terlalu banyak bertanya kepada travel membuat pembeli sungkan. Sistem ini biasanya dijalankan oleh travel tiket yang bersifat *offline*, dan tidak mengandalkan *website* untuk bisnis tiketnya.

2. Sistem tiket terbuka

Pada sistem ini konsumen membuka *website* yang disediakan travel tiket. Di *website* tersedia beberapa menu pilihan, rute dan harga tiket. Pembeli tinggal klik untuk memilih mana saja yang sesuai keinginannya. Kemudian dilanjutkan input data dan *booking*. Setelah itu penumpang mendapatkan info hasil *booking* dan *time limit* pembayaran. Secara otomatis pembeli diarahkan pada menu pembayaran. Setelah pembayaran terjadi pembeli melakukan konfirmasi pembayaran, dan selanjutnya tiket dikirimkan ke email pembeli atau ada pemberitahuan hasil pembelian melalui

sms. Kelebihan sistem ini, proses reservasi dan *booking* hingga *issued* tiket berjalan dalam waktu yang singkat. Kelemahannya, jika terjadi kesalahan pembeli input data, maka tidak bisa menimpakan kesalahannya ke pihak travel, karena data diinput sendiri oleh pembeli. Kelemahan lain tidak semua pembeli faham dan terbiasa menggunakan sistem ini. Banyak yang masih diliputi rasa khawatir kalau terjadi kesalahan. Sistem ini biasanya dijalankan oleh travel tiket yang menjalankan bisnisnya secara *online* dan *offline* dengan kekuatan modal yang besar. Sistem tiket yang dijalan bersifat otomatis sehingga memerlukan perangkat penunjang dan SDM yang memakan biaya yang tidak sedikit.

3. Sistem tiket semi terbuka

Pada sistem ini, pembeli mengunjungi website travel untuk memilih rute airline. Mengisi data penumpang yang akan berangkat pada form yang telah disediakan. Kemudian, pihak travel akan mengkonfirmasi reservasi yang telah dibuat oleh pembeli dan dapat memberikan informasi harga termurah. Pihak travel melakukan proses booking untuk si pembeli tadi. Kemudian pembeli mendapatkan informasi dari travel tentang hasil booking yang berisi nama penumpang, hari dan tanggal berangkat serta harga tiket pesawat. Proses *issued* tiket dilakukan oleh pihak travel, setelah mendapatkan konfirmasi pembayaran tiket. Kelebihan sistem ini, pembeli dapat berkomunikasi dengan pihak travel, seperti menanyakan harga tiket termurah. Kelemahannya, prosesnya bisa memakan waktu jika *form* yang terkirim lambat masuk ke pihak travel. Sistem ini biasanya dijalankan oleh travel tiket yang

menjalankan bisnisnya baik secara *online* maupun *offline* tetapi dengan kapasitas modal menengah ke bawah. Biasanya kapasitas travel ini sebagai mitra usaha dalam konsep bisnis dengan perusahaan yang lebih besar. Bisnisnya tidak langsung ke pihak maskapai melainkan kepada perusahaan travel yang *link* bisnisnya ke beberapa maskapai airlines.

4. Sistem tiket maskapai

Pada sistem ini maskapai selain memerlukan travel tiket untuk mengembangkan bisnis penjualan tiketnya, mereka juga menjalankan marketing atau penjualan tiket secara langsung baik online maupun *offline*. Sistem yang bekerja mirip tipe sistem tiket yang pertama. Seluruhnya berjalan otomatis, pembeli melakukan proses reservasi, *booking* hingga *issued* tiket tanpa berkomunikasi dengan pihak maskapai. Pada sistem offlinenya pembeli dapat mendatangi kantor maskapai atau ke *counter* penjualan tiket yang ada di tiap bandara.

Pada ke-4 sistem penjualan tiket di atas, ketentuan harga ditentukan oleh pihak maskapai. Harga jual antar jenis travel memiliki harga dasar yang sama seperti harga maskapai. Kalau pun ada yang lebih murah, itu sebagai trik marketing masing-masing travel. Bahkan ada travel tiket yang menawarkan harga lebih murah dari harga dasar dari maskapai. Masing-masing jenis atau tipe travel tiket seperti tersebut di atas tadi, memiliki segmen pasar tersendiri. Tiap travel tiket pesawat memiliki pelanggan tiket tersendiri sesuai kadar promosi dan perkenalan yang dilakukan. Faktor perkenalan atau kedekatan antara pembeli dan travel tiket memiliki pengaruh yang besar dalam penjualan tiket. Menurut penulis sistem informasi

pelayanan reservasi tiket adalah sebuah sistem yang dirancang untuk membantu pekerjaan dalam hal pelayanan pemesanan tiket yang di buat secara komputerisasi. Dan langkah dalam reservasi sebuah tiket pesawat disimpulkan dalam beberapa poin berikut ini :

1. Konsumen terlebih dahulu memilih asal keberangkatan pada asal keberangkatan dan tujuan. Asal dan tujuan tidak boleh sama.
2. Konsumen menentukan jenis perjalanan, sekali perjalanan atau pulang-pergi.
3. Jika konsumen memilih untuk sekali perjalanan maka konsumen cukup mengisi tanggal keberangkatan.
4. Jika konsumen memilih untuk perjalanan pulang-pergi maka konsumen harus mengisi tanggal keberangkatan dan tanggal kembali.
5. Konsumen menentukan jumlah tiket yang akan dipesan dan mengelompokkan ke dalam kategori dewasa (lebih dari 5 taun) atau balita (dibawah umur lima tahun).
6. Tampilkan harga tiket pada setelah user memilih salah satu kelas apakah kelas bisnis atau kelas ekonomi.
7. Lakukan perhitungan sub total ($\text{sub total} = (\text{jumlah penumpang dewasa} * \text{harga tiket}) + (\text{jumlah penumpang bayi} * \text{harga tiket})$). Harga tiket untuk bayi sebesar 15% dari harga tiket orang dewasa.
8. Lakukan perhitungan total bayar ($\text{total bayar} = \text{sub total} + \text{bagasi}$).
9. Konsumen memilih sistem pembayaran tiket.

10. User mempunyai pilihan untuk membatalkan atau menyetujui transaksi.
11. Jika user setuju maka transaksi selesai, bila tidak maka transaksi gagal.

B. Penelitian Terdahulu

AL FATH Tours & Travel merupakan perusahaan transportasi yang melayani jasa angkutan bus pariwisata, tour, travel, dan rental mobil. Pada perusahaan tersebut dalam melaksanakan pembukuan masih dilakukan dengan sistem konvensional, Dengan ini penulis memberikan solusi pembuatan sistem informasi penjualan tiket pada AL FATH Tours & Travel. Yaitu untuk menghasilkan sistem informasi penjualan tiket yang berbasis komputer agar dapat membantu proses pembuatan laporan keuangan yang lebih akurat dan tepat waktu sesuai dengan yang diharapkan oleh pemakai atau user. Metode yang digunakan dalam pembuatan sistem informasi penjualan tiket tersebut adalah metode studi pustaka, metode survey yang meliputi wawancara (*interview*), observasi, dan analisis sistem. Sistem Informasi penjualan tiket ini dibuat menggunakan bahasa program java dengan pengolahan data menggunakan MySQL. MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data SQL (Database Management System) atau DBMS yang multithread, multi-user, dengan sekitar 6 juta instalasi di seluruh dunia.

Beberapa keuntungan yang diperoleh masyarakat atau pengguna dalam menggunakan layanan ini, antara lain :

1. Kemudahan : Pengguna dapat mudah mengerti dalam melakukan pemesanan tiket melalui layanan ini.

2. Keamanan : Pengguna diberikan fasilitas *login* dan hanya 1 orang dengan 1 nama yang sudah terdaftar sebelumnya, yang bisa mengakses layanan menu utama *M-AirLines System*. Dengan asumsi 2 orang secara bersamaan melakukan *login* dengan nama pengguna yang sama, hal ini tidak dapat dilakukan.
3. Keuntungan : Pengguna diuntungkan dengan masalah waktu dan tenaga dalam melakukan pemesanan serta adanya *discount* atau potongan harga jika pengguna sudah menjadi pelanggan tetap *M-AirLines System*.
4. Kenyamanan : Pengguna dapat melakukan pemesanan dengan nyaman, tanpa adanya gangguan.

Melalui keempat keunggulan di atas, pengguna akan merasakan perbedaannya jika melakukan pemesanan tiket pesawat dengan mengantri di agen travel atau di bandara dengan pemesanan melalui *handphone* yang bisa dilakukan kapan saja dan di mana saja. Dalam bagian implementasi pada artikel ini, akan diperlihatkan sebagian hasil implementasi pada sisi *handphone* dengan teknologi WAP.

Salah satu contoh adalah *home industry* Herman yang memproduksi berbagai macam kerangka *spring bed*. Kerangka *spring bed* yang di produksi dijual ke perusahaan yang kemudian diproduksi kembali menjadi *spring bed*. *Home industry* Herman memproduksi ± 800 set/bulan kerangka *spring bed* dengan berbagai ukuran.

Banyak pemilik industri rumahan yang tidak menerapkan sistem informasi akuntansi pada *home industry*. Seperti yang kita ketahui sistem informasi akuntansi sangat penting untuk mengumpulkan dan menyimpan aktivitas yang dilaksanakan di suatu organisasi, sumber daya yang dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut dan para pelaku aktifis tersebut melihat perkembangan yang terjadi pada *home industry*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dan pembelian pada Home Industry Herman. Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dilakukan dalam melakukan penjualan *home industry* Herman melakukan penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dilakukan oleh konsumen yang datang membeli dan membayar secara langsung atau tidak ada tempo pembayaran serta barang yang dibeli langsung diangkut sendiri. Sedangkan penjualan kredit dilakukan oleh konsumen tetap yang pasti telah disetujui pemberian pembayaran kredit. Biasanya pada penjualan kredit, *home industry* Herman menerima PO (Order Pembelian) dan kemudian di proses untuk dikirim barang yang telah dibeli.

PT. Ever Prompt Travel Medan merupakan perusahaan swasta yang bergerak dibidang biro perjalanan umum meliputi penjualan tiket pesawat udara baik dalam luar negeri, menyelenggarakan pemandu wisata atau *gilding & tour conducting*, serta mengurus dokumen dokumen perjalanan sesuai dengan peraturan peraturan yang berlaku. Dalam sistem yang sedang berjalan, perusahaan menghadapi beberapa masalah yaitu lambatnya pemrosesan data penjualan dan penerimaan kas. Dalam penelitian ini dirancang sistem penjualan secara komputerisasi dengan cara

pengumpulan data secara wawancara, yakni system yang berjalan sekarang dilanjutkan dengan pemrograman Visual Basic. Hasil perancangan system ini akan memberikan solusi terbaik bagi perusahaan dalam menangani penjualan dan penerimaan kas, disamping itu laporan dapat dicetak setiap saat. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan adalah mencapai batas maksimal dengan pengawasan yang baik. Bidang penjualan sangat erat kaitannya dengan bidang-bidang yang lain didalam suatu perusahaan dan merupakan pondansi yang penting dalam menjalankan suatu perusahaan, oleh karena itu banyak perusahaan yang lebih memfokuskan diri dalam bidang penjualan. Berikut ini adalah hasil analisa sistem penjualan tiket dan penerimaan kas yang dibahas, setelah peneliti melakukan penelitian terhadap sistem yang berjalan pada PT. Ever Prompt Travel Medan. Hasil analisa terhadap sistem penjualan dan penerimaan kas, diperoleh beberapa kelemahan sebagai berikut:

- i. Sistem penerimaan kas pada perusahaan ini masih dijalankan secara manual, maka peneliti mengusulkan untuk menangani masalah penerimaan kas adalah system komputerisasi dengan menggunakan aplikasi yang digunakan.

Penerimaan kas dari customer diatur sedemikian rupa, sehingga mencapai tujuan aman dan besar, yakni:

- a. Diterima oleh kasir perusahaan.
- b. Diketahui oleh pimpinan yang berwenang.
- c. Jumlah dan bentuk penerimaan kas.
- d. Untuk keperluan apa pembayaran yang dilakukan oleh customer.

- e. Siapa pelanggan tersebut
- ii. Dalam pemrosesan data penjualan seringkali mengalami kesalahan.
- ii. Pengawasan internal pada kas yang kurang mendukung.

Apotek “Jati Farma” merupakan satu-satunya toko obat yang ada di Kecamatan Arjosari. Tepatnya di pinggir jalan raya Pacitan-Ponorogo Km.10. Dengan kemajuan teknologi yang semakin canggih, sekarang ini masih banyak sekali bahkan hampir semua toko obat (apotek) yang menggunakan cara konvensional untuk mengerjakan tugas-tugas yang berkaitan dengan apotek. Salah satunya adalah Apotek Jati Farma di Kecamatan Arjosari. Apotek ini memiliki permasalahan pada pencatatan transaksi yang bersifat konvensional yang masih memberdayakan tenaga manusia untuk mengolah data-data yang ada demi memperlancar usahanya dan untuk proses kalkulasi penjualan obat yang hanya menggunakan cara konvensional yaitu dengan alat penghitung kalkulator. Karena sistem konvensional tersebut membuat kinerja apotek menjadi kurang efektif dan efisien. Karena itu dibutuhkan sebuah sistem yang dapat mengatasi hal tersebut. Software yang digunakan untuk pembuatan sistem ini adalah *Visual Basic 6.0*, *MySQL connector odbc*, *xampp* sebagai servernya dan *MySQL* untuk *databasenya*. Oleh sebab itu, dibutuhkan sebuah sistem yang dapat mendata daftar - daftar data tersebut dengan melakukan perbaikan dalam pengelolaan sebuah sistem pengolahan data. Perbaikan yang akan dilakukan yaitu membuat sistem pencatatan dengan menggunakan sistem yang berbasis komputer, baik dari segi pendataan barang

persediaan, pencatatan data transaksi, dan proses yang lainnya yang berhubungan dengan aktivitas pada apotek yang bersangkutan. Database ada untuk melayani kebutuhan aplikasi. Aplikasi adalah satu unit perangkat lunak yang dibuat untuk melayani kebutuhan akan beberapa aktivitas. Dengan adanya sebuah aplikasi sistem informasi penjualan obat pada Apotek yang akan dibuat ini, maka sistem informasi Apotek akan dapat dikelola dengan lebih baik lagi. Dengan adanya Sistem Informasi ini, diharapkan proses pencatatan data transaksi akan lebih efektif dan efisien. Sistem Informasi ini akan dapat membantu untuk memperbaiki kesalahan pada penulisan data. Sistem Informasi Penjualan Obat ini diharapkan akan dapat membantu asisten apoteker dalam proses pencarian

Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan merupakan toko elektronik yang bekerja dibidang penjualan elektronik. Toko ini menjual beberapa barang elektronik seperti, Kulkas, Televisi, Radio, Kipas Angin, Mesin Cuci dan lain sebagainya. Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan sejauh ini masih menggunakan cara konvensional dalam menangani masalah transaksi penjualan. Toko Sehat Jaya Elektronik masih menggunakan cara yang konvensional dalam mengolah data tentang transaksi penjualan, untuk itu membutuhkan sistem informasi yang dapat menunjang kelancaran dalam melakukan transaksi penjualan. Tujuan dari penelitian ini merupakan upaya untuk membuat sistem informasi di Toko Sehat Jaya Elektronik yang belum terkomputerisasi dan masih menggunakan cara yang konvensional. Dari penelitian ini diharapkan pembuatan sistem informasi yang dihasilkan nantinya akan

mampu mengatasi dari sistem yang belum terkomputerisasi. Suatu bidang usaha harus dapat mengenalkan diri dan produk-produk yang mereka berjualan sehingga konsumen yang belum tahu akan mengenalnya, yang sudah mengetahui akan semakin percaya sehingga akan mudah mendapatkan perhatian dari masyarakat. Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri. (Allan Afuah, 2004: 4). Sedangkan penjualan sendiri merupakan proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak. (Winardi, 1991 : 2). Berdasarkan latar belakang diatas akan dirancang dan dibuatkan sebuah Sistem Informasi Penjualan, pembuatan tersebut yang dimaksudkan agar memudahkan pegawai dalam melakukan transaksi penjualan dan pembelian. Berdasarkan permasalahan diatas maka penulis mengambil judul "*Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan*".

Toko Kreatif SUNCOM Pacitan merupakan salah satu toko yang menjual beraneka ragam merk komputer, hardware, software serta berbagai aksesoris yang berkaitan dengan komputer di kota Pacitan. Di Toko Kreatif SUNCOM Pacitan ini masih terjadi beberapa permasalahan. Hingga saat ini Sistem penjualannya masih bersifat konvensional (offline) dimana pembeli yang ingin melakukan transaksi

pembelian masih harus datang langsung ke toko. Dengan demikian pembeli membutuhkan biaya yang lebih besar dan waktu yang cukup lama untuk membeli ataupun sekedar ingin mengetahui tentang beberapa merk yang tersedia di Toko Kreatif SUNCOM Pacitan, selain itu pembeli sulit mendapatkan informasi tentang berbagai produk yang dijual di toko Kreatif SUNCOM Pacitan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan mengembangkan suatu sistem penjualan yang menggunakan teknologi internet yang akan memudahkan pembeli untuk melakukan transaksi atau pun hanya sekedar untuk mengetahui barang-barang yang tersedia di toko Kreatif SUNCOM. Menggunakan Sistem informasi Penjualan On_line pada toko Kreatif SUNCOM Pacitan diharapkan dapat menjadi media promosi yang tepat dan penjualan serta memperluas pemasaran toko Kreatif SUNCOM Pacitan. Selain itu dapat membantu konsumen untuk mengetahui ketersediaan produk yang ada tanpa harus mengunjungi toko Kreatif SUNCOM Pacitan. suatu aplikasi penjualan on_line yang bermanfaat untuk menawarkan dan menyebarkan informasi yang baik dengan cepat dan mudah. Dan juga melalui kajian ini di harapkan dapat memberi inspirasi kepada pembaca untuk mencoba bisnis penjualan on_line sehingga membuka lapangan kerja baru dan mendapatkan penghasilan tambahan.

CV. X merupakan perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang penjualan aksesoris komputer seperti disket, *CD blank*, *mouse*, *refill*, *cartridge*, kertas foto dan lain sebagainya. Perusa-haan ini berlokasi di Surabaya Pusat dan telah memiliki beberapa *showroom* di pertokoan THR Surabaya. Dengan semakin

berkembangnya usaha yang dijalankannya, perusahaan telah menerapkan sistem *database* dalam pengelolaan penjualan dan inventornya, yaitu penerapan sistem *database* pada penyediaan inventori saja. Sistem *data-base* yang masih terbatas pada penyediaan inventori ini, tentunya masih belum mencukupi untuk pemenuhan proses pencatatan akuntansi untuk menghasilkan laporan keuangan bagi perusahaan. Sistem akuntansi yang ada saat ini masih berupa pencatatan manual. Ini sering kali menyebabkan terjadi kesalahan pada '*account balance*', yang membuat kinerja menjadi kurang efisien, karena setiap kali harus menelusuri lagi, mencari di mana letak kesalahan yang dibuat. Dengan dibangunnya sistem informasi akuntansi ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk dapat menjurnal dan *posting* secara otomatis transaksi yang terjadi. Salah satu tujuan dari pengembangan sistem informasi akuntansi adalah untuk menambah nilai bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi dapat memberi nilai bagi perusahaan dengan:

- a. Informasi yang akurat dan tepat waktu.
- b. Penerapan sistem informasi akuntansi yang meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya. Meningkatkan pengambilan keputusan yang tepat.
- c. Meningkatkan pembagian pengetahuan (*knowledge sharing*).

Sistem akuntansi pada CV. X masih menggunakan cara manual yaitu pencatatan piutang pada kartu piutang dan pencatatan hutang pada kartu hutang. Perhitungan total penjualan dan keuntungan dilakukan manual, sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk mendapatkan informasi yang diinginkan. Oleh karena itu

dibutuhkan sistem informasi akuntansi yang memadai, untuk memproses pencatatan secara otomatis dan menghasilkan informasi yang cepat dan tepat

Perusahaan “PT. Pro Roll International” merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan pelumas. Pada saat ini sistem informasi penjualan pada perusahaan “PT. Pro Roll International” masih dilakukan secara manual sehingga kinerjanya belum efektif. Hal itu tercermin pada seringnya terjadi keterlambatan penyusunan laporan penjualan dan piutang dagang, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan, serta pengulangan dalam pencatatan transaksi. Oleh karena itu, perusahaan “PT. Pro Roll International” bermaksud mengkomputerisasikan sistem bagian penjualan untuk memaksimalkan kinerjanya. Diharapkan setelah sistem informasi penjualan dikomputerisasi, maka pengumpulan, penyimpanan, dan pengolahan data transaksi dapat dilakukan secara akurat dan cepat.

PT SAAG utama adalah perusahaan perorangan yang bertindak sebagai agen penjualan produk dan suku cadang *compresor* dan *mechanical seal* diperlukan dalam pengeboran minyak dan gas alam. Seluruh transaksi penjualannya bergantung pada permintaan penawaran barang dari klien. PT SAAG Utama bekerja sama dengan *principal* yang merupakan agen perwakilan pemasok dan pemasoknya yang mengadopsi sistem JIT (*Just in tiem*) untuk menghilangkan biaya yang berhubungan dengan persediaan, mengendalikan kualitas barang dagang. Adapun permasalahan yang terjadi pada PT SAAG Utama, yaitu tidak ada pembatasan kredit terhadap

pelanggan dan formulir yang digunakan untuk merekam transaksi penjualan, penerimaan kas, dan retur penjualan tidak mempunyai nomor urut sehingga terdapat kemungkinan dokumen yang memiliki nomor ganda atau nomornya melompat dan terjadinya kesalahan dalam mengonversi nilai nilai valuta dollar kedalam mata uang lokal pada voucher penjualan dan voucher penerimaan kas. Bagi perusahaan dagang, transaksi penjualan kredit dan piutang dagang memiliki keterkaitan yang erat satu sama lainnya dan salah satu bagian yang kritical karena merupakan pusat bisnis dan sumber pendapatan terbesar. Dalam hal ini, manajemen memerlukan laporan rinci dan efektif yang penting dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, PT SAAG Utama memerlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang dagang yang lama dan mampu memberikan laporan yang akurat bagi pihak manajemen untuk membantu proses pengambilan keputusan dan mengendalikan transaksi piutang dagang yang ada.

Lokasi Penelitian dilakukan di Dealer PT Indomobil Surabaya, dengan pertimbangan bahwa badan usaha tersebut belum melakukan evaluasi atas sistem dan prosedur distribusi penjualan secara berkala, sehingga tidak dapat diketahui apakah sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dan telah dilakukan adalah sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Jenis penelitian adalah studi kasus, yaitu berisikan paparan atau data yang relevan dari hasil penelitian pada objek. Dalam hal ini, penelitian berusaha menelaah dan memberi solusi atas permasalahan yang dihadapi perusahaan obyek. Dari hasil telaah tersebut dapat diidentifikasi apakah sistem informasi

tersebut telah dilaksanakan secara tepat atau belum tepat. Pembatasan dilakukan bahwa sistem Informasi akuntansi penjualan yang dimaksud hanya difokuskan pada jenis mobil Nissan yang dibatasi oleh PT Indomobil Surabaya.

C. Kerangka Pikir

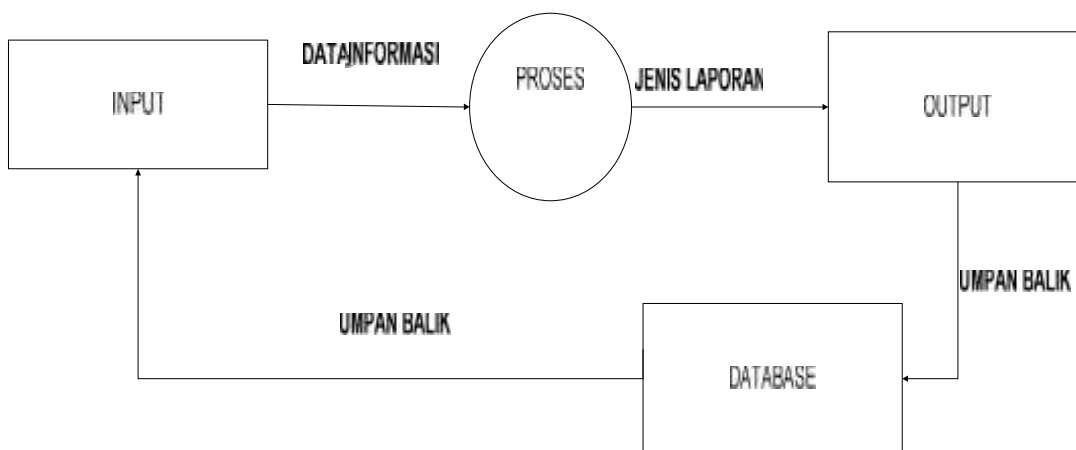
Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan adalah mencapai batas

maksimal dengan pengawasan yang baik. Bidang penjualan sangat erat kaitannya dengan bidang-bidang yang lain didalam suatu perusahaan dan merupakan pondansi yang penting dalam menjalankan suatu perusahaan, oleh karena itu banyak perusahaan yang lebih memfokuskan diri dalam bidang penjualan.

Sistem penjualan sangat penting serta erat kaitannya dalam perusahaan tersebut. Dengan adanya sistem penjualan maka kita dapat mengetahui posisi dan perkembangan perusahaan serta dapat digunakan sebagai landasan penyusunan rencana tertentu pada masa yang akan datang.

Dari analisis diatas, maka PT. Sriwijaya Air sebagai suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang transportasi harus mempunyai suatu metode di dalam menentukan harga tiket.

KERANGKA BERFIKIR



Gambar 2.3 Kerangka Berfikir

D. Hipotesis

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kerangka pikir yang telah di uraikan, maka

hipotesis sebagai jawaban sementara atas masalah pokok yaitu : “Diduga bahwa PT. SRIWIJAYA AIR telah menjalankan sistem Informasi akuntansi penjualan secara efektif

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penulisan ini, penulis menentukan obyek penelitian yaitu pada salah satu perusahaan Transportasi yang terdapat di Kota Makassar, yaitu tepatnya pada perusahaan PT. Sriwijaya Air yang beralamat di Jalan Boulevard Raya No. 6-7 Makassar. Penelitian ini dilaksanakan kurang lebih dua bulan, yaitu dari bulan Januari sampai dengan bulan Februari 2017, Adapun waktu yang dilakukan peneliti dimanfaatkan untuk melakukan penelitian dan mengumpulkan sejumlah data yang diperlukan.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

Data kualitatif yaitu data atau informasi dalam bentuk tertulis mengenai keadaan perusahaan dan uraian tugas masing-masing bagian dalam perusahaan.

2. Sumber Data

Sedangkan sumber data yang digunakan adalah :

- a) Data Primer data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan, melalui wawancara dengan pimpinan perusahaan, kepala bagian pemasaran, dan karyawan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.
- b) Data Sekunder adalah berupa dokumen-dokumen dan laporan tertulis dari perusahaan serta informasi lain yang ada hubungannya dengan masalah ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan tugas akhir, penulis menggunakan berbagai jenis metode dalam memperoleh data-data yang diperlukan, tetapi dalam tugas akhir ini metode yang dilakukan oleh penulis yaitu analisis data. Adapun teknik pengumpulan data yang penulis lakukan dengan teknik pengumpulan data secara ;

1. Studi Lapangan

Pengumpulan data yang dilakukan langsung dilokasi penelitian, teknik yang digunakan adalah :

- a) Pengamatan langsung

Dimana penulis mendatangi objek langsung yang akan teliti untuk melakukan pengamatan guna menghimpun data yang sebenarnya dari sistem sedang berjalan.

b) Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada karyawan untuk memperoleh pemahaman mengenai kegiatan instansi.

c) Dokumentasi

Bukti-bukti dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian yang diperlukan penulis untuk dijadikan bahan dalam pembuatan laporan.

2. Studi kepustakaan

Satu bentuk metode yang mendapatkan data-data dengan mengadakan studi literature dan kepustakaan (referensi) melalui buku-buku yang berhubungan dengan materi-materi yang menjadi pokok permasalahan penelitian.

D. Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dekriptif kualitatif, dimana penulis mendatangi objek langsung yang akan diteliti untuk melakukan Pengamatan guna menghimpun data yang sebenarnya dari sistem yang sedang berjalan. Pada penelitian ini jumlah Informan yang diambil sebanyak 10 orang sesuai kecukupan informasi yang diperoleh mengidentifikasi bahwa untuk penelitian kualitatif diperlukan 6-10 responden. Adapun informan

yang dipilih 10 orang karena peneliti mempertimbangkan keterbatasan waktu dan biaya. Maka dalam penelitian ini data yang sudah terkumpul diolah dan diinterpretasikan secara deskriptif kualitatif guna menjawab masalah penelitian

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Sriwijaya Air

Perusahaan ini lahir berkat pengalaman unik sang pemilik yang merasa kesulitan setiap ingin pulang ke Bangka. Usai liburan sekolah di Jakarta, Chandra Lie harus berdesakan dengan berbagai macam barang yang penuh, di atas pesawat terbang yang berukuran kecil.

Sejak saat itu, kendati masih berusia relatif muda, Chandra Lie sudah berinisiatif untuk membuka usaha carter pesawat. Chandra Lie berharap dengan pesawat carteran itu penumpang merasa aman, nyaman dan tidak berdesakan dengan barang dalam pesawat. Seiring perjalanan waktu, usai menamatkan pendidikan tingkat SMA, berbagai pengalaman getir dan pergulatan hidup turut dirasakan oleh Chandra Lie yang merupakan pendiri dari maskapai Sriwijaya Air. Beragama pekerjaan pun digeluti, diantaranya menjadi salesman perusahaan garmen, distributor fashion salah satu merek internasional untuk Indonesia, hingga membuka penjualan tiket pesawat terbang.

Untuk penjualan tiket pesawat udara, uniknya adalah tiket pesawat tidak dijual untuk umum, tetapi hanya kepada rekan-rekannya satu kampung. Sistem penjualan pun dilakukan dengan mendatangi langsung calon penumpang hingga ke pasar-pasar. Dari menjual tiket inilah terbesit keinginan untuk mendirikan perusahaan penerbangan yang kemudian menjadi cikal-bakal berdirinya perusahaan Sriwijaya Air.

PT. Sriwijaya Air atau lebih dikenal dengan nama Sriwijaya Air pada awalnya bernama PT. Rajawali Citra Megah Perkasa (RCMP) adalah penerbangan swasta nasional yang saat ini eksis meramaikan dunia penerbangan komersil di Indonesia dengan melayani penerbangan reguler dan carter untuk domestik. Sriwijaya Air didirikan dengan tujuan untuk menyatukan seluruh kawasan Nusantara seperti keinginan raja kerajaan Sriwijaya dahulu yang berasal dari kota Palembang. Keinginan tersebut kemudian diwujudkan melalui pengembangan transportasi udara.

PT. Sriwijaya Air didirikan oleh Bapak Chandra Lie, Hendry Lie Johannes B dan Andy Halim. Tanggal 20 April 2003 PT. Sriwijaya Air resmi menjadi suatu perusahaan yang berbadan hukum, namun belum melaksanakan aktivitas penerbangan sekitar kurang lebih enam bulan, setelah melewati dalam mempersiapkan operasionalisasi penerbangan baru pada tanggal 28 Oktober 2003 mendapatkan AOC (Airline Operator Certificate) dan 10 November 2003, Sriwijaya Air sudah mulai terbang sebagai penerbangan reguler dengan mengembangkan rute penerbangan ke daerah bagian Barat yaitu: Jakarta–Pangkal Pinang–Jakarta (2X), Jakarta–Palembang–Jakarta dan Jakarta–Jambi–Jakarta dengan menerbangkan 1 pesawat Boeing B737-200. Kemudian dua bulan berikutnya tepatnya bulan Januari 2004 Sriwijaya Air menambahkan satu pesawat lagi type dan jenis yang sama yaitu pesawat Boeing B737-200, dengan mengembangkan rute: Jakarta–Tanjung Pandan–Jakarta, Jakarta–Pontianak–Jakarta (2X), dan Jakarta–Palangkaraya–Jakarta. Pesawat yang kedua masuk pada tanggal 5 Januari 2004 menambah rute Jakarta-Tanjung Pandan-Jakarta dengan menambah frekuensi Pangkal Pinang dan Jambi. Tanggal 15 Maret 2004 pesawat yang ketiga menambah rute Jakarta-

Bengkulu-Jakarta, Jakarta-Palangkaraya-Jakarta dan menambah frekuensi penerbangan untuk rute Pangkal Pinang-Pontianak. Tanggal 03 Oktober 2004 pesawat yang keempat menambah rute untuk Jakarta-Batam-Jakarta, Jakarta- Denpasar-Jakarta dan menambah frekuensi Pangkal Pinang. Pesawat yang kelima awal Desember 2004 menambah rute Jakarta-Ujung Pandang-Gorontalo (PP). Pada pertengahan Januari 2005 pesawat yang keenam, menambah rute Jakarta- Medan-Pekanbaru (PP) dan menambah frekuensi Pangkal Pinang, Pontianak, Batam. Pertengahan februari pesawat yang ketujuh, menambah rute Jakarta- Semarang-Jakarta, Jakarta-Solo-Jakarta dan menambah frekuensi Pangkal Pinang- Batam, pada akhir April pesawat kedelapan menambah rute Jakarta-Tanjung Karang-Jakarta dan pada akhir Mei bertepatan tanggal 25 Mei menambah rute Jakarta-Malang-Jakarta. Pada awal Juni menambah rute Jakarta-Banjarmasin- Surabaya (PP). Seiring waktu terus ditambah hingga memiliki 15 armada Boeing 737-200. Sesuai dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pemenuhan pelayanan publik yang lebih baik, Sriwijaya Air kemudian menambah dan memperluas jangkauan penerbangannya dari Barat ke Timur sekaligus menambah pesawat dengan seri yang lebih baru,yaitu [Boeing 737-300](#),[Boeing 737-400](#), [Boeing 737-500W](#),dan [Boeing 737-800NG](#).

Maskapai ini sempat memesan 20 unit [Embraer 175](#) dan [Embraer 195](#) pada Paris Airshow 2011, namun kemudian pesanan ini dibatalkan dikarenakan alasan operasional, dan kemudian digantikan oleh Boeing 737-500W. Namun tidak tertutup kemungkinan bahwa Sriwijaya Air akan memesan Embraer kembali, yang akan dialokasikan ke anak perusahaannya, yaitu NAM Air.

Pada Agustus 2007, Sriwijaya Air mendapatkan penghargaan keselamatan penerbangan dari Boeing, yaitu Boeing International Award for Safety and Maintenance of Aircraft, diberikan setelah inspeksi dilakukan selama beberapa bulan oleh tim dari Boeing Company.

Pada 1 Agustus 2011, Sriwijaya Air meluncurkan buku panduan berbahasa braille dan program khusus untuk penanganan terhadap para Tuna Netra yang terbang dengan maskapai tersebut. Para awak kabin telah dilatih secara khusus untuk menangani penumpang yang memiliki kelemahan tersebut, diantaranya dengan cara pendekatan personal dan dengan sentuhan fisik.

Pada 16 Juni 2015 di Paris Air Show 2015, Sriwijaya Air mengumumkan pemesanan pasti 2 unit [737-900ER](#)] dengan 20 unit [737 MAX 8](#) sebagai opsi yang akan diambil pada masa depan. Pesanan ini merupakan pertama kalinya Sriwijaya Air memesan pesawat yang benar-benar baru dan langsung dari pabriknya. Kedua 737-900ER milik Sriwijaya Air telah tiba bersamaan pada 23 Agustus 2015.

B. Profil Perusahaan

Sriwijaya Air adalah salah satu maskapai terbesar di Indonesia yang mengoperasikan lebih dari 5190 per bulan atau 173 penerbangan setiap harinya. Merambah lebih dari 35 destinasi termasuk dua negara di tingkat regional dan daerah-daerah tujuan wisata populer lainnya di seluruh Indonesia.

Sriwijaya Air berkonsentrasi pada bisnis penerbangan penumpang dan layanan pengiriman barang, dengan jangkauan nasional maupun regional. Sejak berdiri pada 10

November 2003, Sriwijaya Air berhasil mencapai target-target yang dikemas dalam misi dan visinya, seperti: mengedepankan layanan berkualitas, menjadi maskapai penerbangan yang mampu bersaing secara nasional maupun regional, siap berekspansi bisnis pada level dunia, mengadopsi teknologi terkini dan manajemen perusahaan yang efektif dan efisien, mengundang turis domestik dan internasional ke berbagai destinasi, serta untung secara bisnis.

Maskapai Sriwijaya Air yang berbasis di Jakarta, berhasil bertahan dan keluar dari krisis global 2008 tanpa kerugian yang berarti. Bahkan terus melakukan ekspansi ke timur Indonesia dengan armada-armada baru.

C. Akta Pendirian

No. Akta pendirian PT. Sriwijaya AIR pada tanggal 17-11-2002 NO. 15 dan diperbaharui terakhir dengan akta No. 56 19-008 dengan akta NO. 56 oleh Notaris H. Dana Sasmita, SH. Keputusan MENHUMHAM (DEPHUMHAM) NO: C-06070 HT.0101TH. 2003.2003 (20 Maret 2003) dengan perubahan terakhir anggaran dasar PT NO. AHU-31019.AH.01.02.TAHUN 2008.

D. Visi dan Misi PT. Sriwijaya Air

Perusahaan penerbangan yang eksis di kawasan domestik yang mengutamakan kualitas pelayanan didukung oleh sumber daya manusia yang handal sehingga dapat menunjang pengembangan perusahaan dan kesejahteraan karyawan. Berkomitmen

dalam pembinaan dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) secara profesional untuk mencapai kualitas pelayanan yang terbaik sesuai harapan penumpang.

Motto dari Sriwijaya Air adalah “menjadikan semua pihak sebagai rekan kami saat terbang” atau yang biasa disingkat menjadi “ *your flying partner* ”. Adapula visi dan misi dari Sriwijaya Air, yakni :

a. Visi

1. Mempertahankan jumlah tenaga kerja yang cukup efisien dengan kualitas yang memadai untuk dapat berperan secara efektif dalam mencapai tujuan perusahaan.
2. Memastikan bahwa kesempatan yang sama dalam hal potensi dan pengembangan akan berlaku bagi semua SDM (Sumber Daya Manusia).
3. Mengedepankan layanan berkualitas.
4. Menjadi maskapai penerbangan yang mampu bersaing secara nasional maupun regional.
5. Siap berekspansi bisnis pada level dunia.
6. Mengadopsi teknologi terkini dan manajemen perusahaan yang efektif dan efisien.
7. Mengundang turis domestik dan internasional ke berbagai destinasi.
8. Untung secara bisnis.

b. Misi

Misi Membawa terbang pelanggan-pelanggan kami dengan kebanggaan serta reputasi tinggi yang terimplementasi dalam layanan berkualitas dalam proses pra-penerbangan, di dalam pesawat maupun pasca-penerbangan.

Keselamatan adalah perhatian utama PT. Sriwijaya Air, standardisasi pemeliharaan pesawat perusahaan seimbang dengan standardisasi produsen dan juga termasuk regulasi dan peraturan dari standar penerbangan aman otoritas penerbangan sipil karenanya pelayanan perusahaan bisa diandalkan keamanannya serta nyaman terbang bersama Sriwijaya Air.

Pekerjaan pemeliharaan perusahaan dikerjakan oleh tenaga ahli penerbangan yang berpengalaman dari luar atau dalam negeri dan difasilitasi dengan hangar serta peralatan-peralatan spesial dan alat-alat juga dengan dukungan dari departemen teknik, departemen pengendalian kualitas dalam rangka untuk mengendalikan secara maksimum atas perawatan pesawat.

E. Layanan yang berkualitas yang ada di PT. Sriwijaya Air

Terdiri dari 3 P yaitu: *Process*, *People*, dan *Product*

1. *Process* : Optimalisasi proses layanan yang meliputi *Preflight*, *Inflight*, dan *Postflight services*.
 - a. *Pre flight service* adalah kegiatan penanganan terhadap penumpang, kargo dan pesawat pada saat keberangkatan (*departure/ origin*).
 - b. *In flight service* adalah kegiatan pelayanan penumpang selama di dalam pesawat.
 - c. *Post flight service* adalah kegiatan penanganan terhadap penumpang, kargo, dan pesawat pada saat kedatangan (*arrival/ destination*).
2. *People* : Memahami kebutuhan penumpang antara lain:
Peduli (*care*), ramah (*friendly*), terampil (*skillful*), *flexible*, penolong (*helpful*), *communicative*, tanggap (*responsive*), terpercaya (*trusted*).

3. *Product*: Yakni menawarkan produk yang kompetitif melalui :

Tarif yang terjangkau, jadwal yang tepat waktu, kemudahan dalam akses informasi (reservasi dan tiket), memberikan kepastian keberangkatan dan kedatangan.

F. Nilai-nilai perusahaan

1. Senantiasa mematuhi dan mengikuti peraturan dan perundangan keselamatan penerbangan sipil yang berlaku.
2. Memiliki fleksibilitas yang tinggi terhadap segala perubahan yang terjadi, mempertahankan jumlah tenaga kerja yang efisien dengan kualitas yang memadai untuk dapat berperan serta secara aktif dalam mencapai tujuan perusahaan.
3. Optimalisasi dan produktivitas sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan.
4. Menjunjung tinggi disiplin usaha, etika dan moral bisnis, serta menciptakan suasana keceriaan lingkungan kerja.
5. Menanamkan “rasa memiliki” terhadap perusahaan kesetiap karyawan sehingga dapat bahu-membahu dalam mengantisipasi masalah-masalah perusahaan baik yang datang dari luar (external) maupun dalam (internal).
6. Menghasilkan pendapatan usaha yang memadai sebagai sumber pengembangan usaha serta peningkatan kesejahteraan pemegang saham (stakeholders).

G. Arti Logo dan Gambar Pesawat Sriwijaya Air



Logo Sriwijaya : Dibaca RU-YI (Bahasa Cina) yang artinya : apa yang kita inginkan atau usahakan harus yakin bisa tercapai.

1. Warna Putih : seluruh karyawan Sriwijaya Air harus memiliki hati yang bersih, sebersih warna dasar armada Sriwijaya.
2. Warna biru : Sriwijaya Air berkeinginan untuk melanglang buana ke seluruh pelosok nusantara tercinta.
3. Warna merah : para pimpinan dan karyawan Sriwijaya Air harus berani dan bijak dalam menyelesaikan masalah atau mengambil keputusan

Tulisan Sriwijaya Air : Sriwijaya Air harus menjadi perusahaan yang besar dan terkenal, seperti kerajaan Sriwijaya Air yang namanya terukir dalam sejarah nasional dan regional.

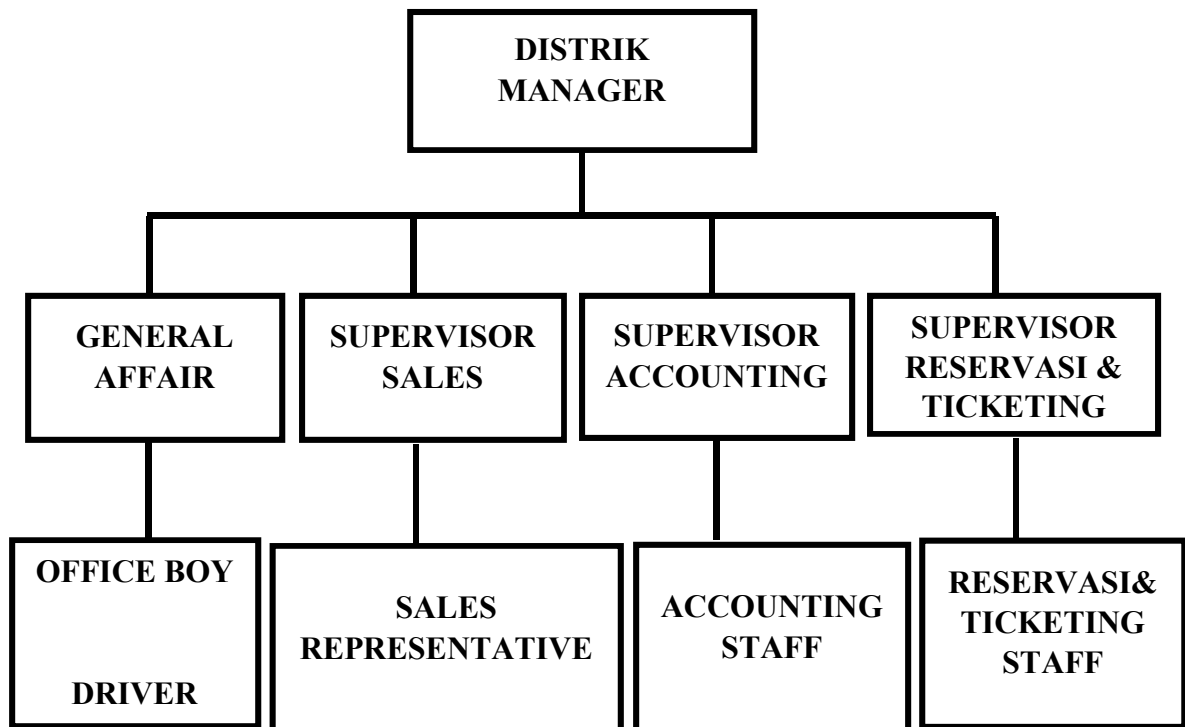
Lakukan Hati di Atap pesawat : para pimpinan & karyawan harus mempunyai rasa memiliki (*sense of belonging* ; rasa memiliki) dan rasa cinta terhadap perusahaan.

H. Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Air Kota Makassar

Struktur organisasi mengidentifikasi peran dan tanggung jawab karyawan yang dipekerjakan oleh perusahaan. Struktur organisasi perusahaan yang ada pada perusahaan adalah merupakan dasar penyusunan prosedur kegiatan. Struktur organisasi akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan kegiatan dan tujuan perusahaan. Agar suatu organisasi dapat berjalan dengan baik, maka dalam usaha menyusun suatu organisasi perlu diperhatikan atau dipedomani beberapa azas atau prinsip – prinsip dari suatu

organisasi. Diharapkan juga agar setiap karyawan dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan bidangnya masing – masing.

Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan dalam pelaksanaan tanggung jawab dalam perusahaan. Salah satu unsur dari struktur organisasi yang baik adalah adanya pola interaksi dan hubungan kerjasama antar orang- orang pada setiap bagian dari suatu organisasi perusahaan. Skema struktur organisasi yang jelas, akan mendukung aktivitas perusahaan sebab masing – masing bagian akan mengetahui dengan jelas tugas, wewenang dan tanggung jawabnya. Berikut akan disajikan struktur organisasi pada PT. Sriwijaya Air yang dapat dilihat pada lampiran, dengan fungsi-fungsi dan tanggung jawab masing – masing bagian sebagai berikut :



Gambar 1 : Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar

Sumber : PT Sriwijaya Air

Sedangkan tugas, wewenang dan tanggung jawab masing – masing jabatan adalah sebagai berikut :

a. Jabatan ; *District Manager*

1. Mengepalai atau memimpin wilayah perwakilan.
2. Mengawasi, mengontrol dan mengkoordinir seluruh kegiatan yang dibawah secara langsung.
3. Memastikan terlaksannya kebijakan perusahaan yang ditetapkan oleh kantor pusat baik yang bersifat umum maupun yang berkaitan langsung dengan perwakilan.

b. Jabatan : *Supervisor Accounting*

1. Mengatur penerimaan uang dan cek.
2. Mengatur penerimaan uang yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.
3. Menyimpan semua bukti dari penerimaan dan pengeluaran yang berkaitan dengan perusahaan.

c. Jabatan : *Supervisor Ticketing dan Resevasion*

1. Melayani pembookingan atau pemesanan tiket dan issued tiket yang dikehendaki calon penumpang.
2. Melayani pembatalan tiket yang dipesan (refund) sesuai dengan ketentuan tingkatan kelas tiket.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket PT. Sriwijaya

Penjualan Tiket dengan sistem online memiliki daya tarik tersendiri karena beberapa kemudahan yang ditawarkan. Pelanggan dapat memilih beberapa paket tiket pesawat dari berbagai maskapai penerbangan. Masyarakat juga dapat membeli tiket tanpa harus antri serta keluar mencari agen penjualan tiket. Cukup dengan membutuhkan koneksi internet, pelanggan dapat membeli tiket di manapun mereka berada. Prosedur pembelian tiket pesawat dimulai dengan memesan tiket secara *online*, membayar / mentransfer biaya pembelian tiket melalui ATM dan akan mendapatkan kode *booking* yang digunakan untuk check in di bandara nantinya.

Sistem penjualan tiket secara *online* yang berlaku sekarang belum berjalan sempurna, dimana proses dalam sistem ini belum menerapkan sistem secara menyeluruh. Pada proses pembayaran biaya tiket misalnya belum dilaksanakan sepenuhnya secara online. Untuk melakukan pembayaran tiket, beberapa pelanggan harus mendapat sms / email pemberitahuan serta harus keluar untuk mencari ATM untuk melakukan transaksi. Selain itu, pelanggan harus mengkonfirmasi lagi apabila telah melakukan pembayaran. Setelah itu, barulah pelanggan akan mendapatkan kode *booking* yang akan digunakan di

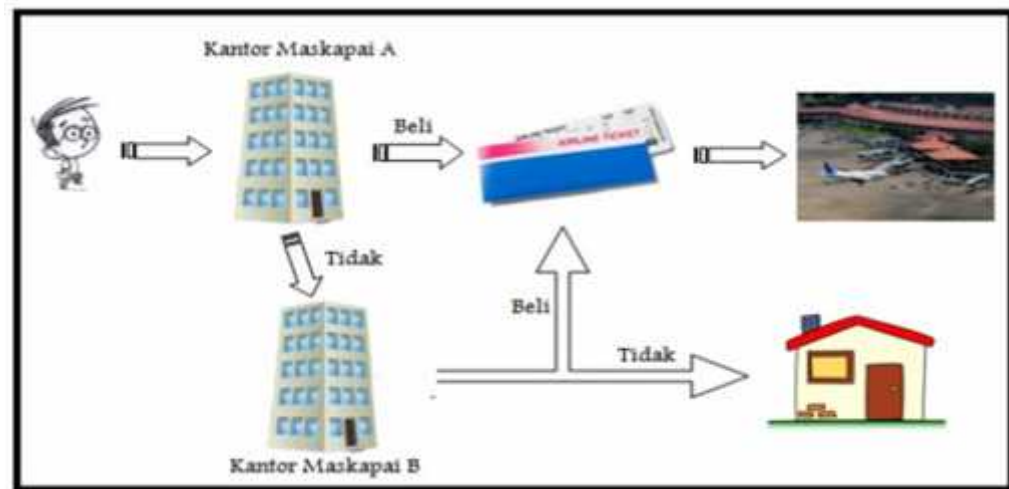
bandara nantinya. Hal ini tentunya dapat memperlambat proses pembelian tiket pesawat ini sendiri.

Berdasarkan penjelasan kekurangan pada sistem yang sedang berjalan, diusulkan agar sistem penjualan tiket benar-benar dilakukan secara online, khususnya pada proses pembayaran hingga keluarnya pesanan tiket. Pelanggan tak perlu keluar ke ATM lagi untuk melakukan transaksi. Transaksi pembayaran dilakukan secara *online* serta pencetakan tiket pesawat dapat dilakukan oleh pelanggan sendiri melalui bukti / resi tiket yang dimasukkan oleh admin atau operator. Dengan demikian, proses pendaftaran hingga didapatkannya tiket dapat benar-benar dilakukan secara online. Hal ini tentunya akan mengefisienkan waktu pelanggan dimana seluruh rangkaian proses pembelian tiket dapat berlangsung dalam satu rangkaian waktu.

Sistem yang diajukan di atas, secara umum masih menggunakan sistem atau mekanisme yang sudah ada dan lebih mengembangkannya untuk kepentingan sistem yang diusulkan. Sistem yang diusulkan hanya akan menambahkan atau mengurangi sebagian prosedur yang telah ada sekarang guna memaksimalkan efisiensi dari sistem. Dimana sistem yang diusulkan hanya pada proses pembayaran hingga didapatkannya tiket atau kode *booking*. Sehingga prosedur pada tahap selain sistem yang diusulkan tetap dipertahankan.

Namun, Penjualan dengan sistem online memiliki daya tarik tersendiri karena beberapa kemudahan yang ditawarkan. Pelanggan dapat memilih

beberapa paket tiket pesawat dari berbagai maskapai penerbangan. Masyarakat juga dapat membeli tiket tanpa harus antri serta keluar mencari agen penjualan tiket. Cukup dengan membutuhkan koneksi internet, pelanggan dapat membeli tiket di manapun mereka berada. Prosedur pembelian tiket pesawat dimulai dengan memesan tiket secara *online*, membayar / mentransfer biaya pembelian tiket melalui ATM dan akan mendapatkan kode *booking* yang digunakan untuk check in di Sistem penjualan tiket secara *online* yang berlaku sekarang belum berjalan sempurna, dimana proses dalam sistem ini belum menerapkan sistem secara menyeluruh. Pada proses pembayaran biaya tiket misalnya belum dilaksanakan sepenuhnya secara online. Untuk melakukan pembayaran tiket, beberapa pelanggan harus mendapat sms / email pemberitahuan serta harus keluar untuk mencari ATM untuk melakukan transaksi. Selain itu, pelanggan harus mengkonfirmasi lagi apabila telah melakukan pembayaran. Setelah itu, barulah pelanggan akan mendapatkan kode *booking* yang akan digunakan di bandara nantinya. Hal ini tentunya dapat memperlambat proses pembelian tiket pesawat ini sendiri. Berikut adalah gambar untuk sistem penjualan manual dan online :



Gambar 1. Prosedur pembelian tiket sistem manual



Gambar 2. Prosedur Pembelian Tiket Sistem Online

Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar terdiri dari unsur pokok yang saling berhubungan sebagai berikut :

1. Manusia

Sumber daya manusia merupakan potensial manusia atas peranan dalam melaksanakan Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan. Untuk memperoleh sumber daya manusia yang bermutu, PT. Sriwijaya Air di kota

Makassar melakukan sistem secara menyeluruh atau terpadu. Sumber Daya Manusia sangat menunjang perkembangan perusahaan dengan adanya sumber daya manusia yang bermutu maka semua akan tercapai dengan baik dengan tujuan yang ditetapkan.

2. Alat

Alat merupakan suatu sarana dan prasarana yang digunakan dengan menjalankan sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan. Alat yang digunakan dalam penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar dengan menggunakan komputer yang berkaitan dengan penjualan tiket sehingga pekerjaan akan sesuai dengan cepat dan data lebih terjamin.

3. Metode Sistem dan Prosedur

Metode Sistem dan Prosedur yang digunakan oleh PT. Sriwijaya Air cabang kota Makassar adalah sistem *reservation* dan *ticketingnya* menggunakan *Gabriell System* yang dinilai oleh perusahaan penerbangan tersebut mudah untuk pengoperasiannya, tidak mudah mengalami gangguan dan prosesnya cepat. Ada beberapa contoh keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan *Gabriell System*.

- a) Mudah diakses dibandingkan dengan sistem-sistem yang lain yang digunakan oleh perusahaan penerbangan lain (*Abacus, Galileo, Arga, Unices*).

- b) Lebih mudah cara pengoperasionalnya dibandingkan dengan sistem – sistem yang lain seperti contohnya diatas (*Abacus, Galileo, Arga, Unices*).
- c) Prosesnya cepat, sehingga tidak sering mengalami kejadian “pending” apabila sedang melakukan reservasi ticketing.

Ada perbedaan yang mendasar antara sistem yang digunakan oleh PT. Sriwijaya Air dengan perusahaan penerbangan Seperti contoh perusahaan yang menggunakan sistem arga, sistem arga apabila pada saat akan mencetak tiket dengan sistem online, akan lebih cepat prosesnya dibandingkan dengan sistem yang digunakan oleh PT. Sriwijaya Air.

B. Sistem Akuntansi Penjualan

Kegiatan penjualan dalam PT. Sriwijaya Air terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa akan diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli apabila perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Sedangkan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan ini, hanya terjadi kepada cabangnya (Travel).

Dari pendapat diatas dapat diketahui bahwa penjualan terbagi atas penjualan tunai dan penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan tersebut dalam penerapannya menggunakan dokumen – dokumen yang menurut Mulyadi terdiri dari :

- a. jurnal penjualan
- b. kartu piutang
- c. kartu persediaan
- d. jurnal umum

Dari pendapat di atas dapat diketahui bahwa dokumen tersebut digunakan untuk lebih menjaga keamanan jalannya penerapan sistem akuntansi penjualan tersebut.

2.1.1 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai terjadi bila mana pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan. Bagian – bagian organisasi yang terlibat dalam penjualan tunai adalah bagian penjualan, bagian keuangan, bagian akuntansi.

- a. Bagian Penjualan

Bagian Penjualan adalah pegawai bagian tiketing, berfungsi menerima order atau pesanan dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan kepada pembeli untuk pembayaran ke bagian keuangan.

- b. Bagian Keuangan

Bagian Keuangan bertanggung jawab menyerahkan barang kepada pembeli setelah dilakukan pembayaran. Apabila permintaan dalam kuantitas atau jumlah banyak, diserahkan ke bagian pengiriman untuk diantarkan oleh supir kepada pembeli.

c. Bagian Akuntansi

Bagian Akuntansi berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan, bagian ini dilakukan oleh administrasi.

Bukti – bukti yang dipergunakan dalam sistem penjualan tunai adalah :

1. Faktur penjualan
2. bukti setor bank
3. pita register

Catatan – catatan yang diperlukan untuk sistem penjualan tunai, adalah:

1. jurnal penjualan
2. jurnal penerimaan kas
3. jurnal umum.

Sistem akuntansi penjualan pada PT. Srywijaya Air dilakukan oleh bagian penjualan setelah menerima order atau pesanan pelanggan, kemudian pegawai bagian tiketing membuat atau mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkannya kepada pembeli untuk diproses, dimana bagian tiketing bertanggung jawab dalam penyerahan tiket kepada pembeli. Selanjutnya bagian administrasi akan mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal dan membuat laporan penjualan.

Laporan yang berhubungan dengan penjualan tunai adalah laporan mengenai penjualan, yang memberikan informasi yang dibutuhkan pihak – pihak

yang berkepentingan dengan penjualan tersebut. Di perusahaan ini, setiap transaksi dilaporkan kepada Manajer setiap hari. Pada sistem penjualan ini dipergunakan bukti– bukti sebagai berikut : faktur penjualan, bukti setor bank, dan pita register kas. Selain itu diperlukan juga catatan – catatan yang terdiri dari : jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum.

C. Analisis Pembahasan Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar

Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makassar telah memadai. Hal ini dapat dilihat dari sumber daya manusia yang bermutu dan berkualitas tinggi, selain didukung oleh sumber daya manusia yang bermutu juga dilengkapi dengan perlengkapan yang serba canggih seperti komputer yang digunakan untuk proses pengolahan data penjualan tiket dan alat bantu lainnya yang mendukung dalam pelaksanaan penjualan tiket, serta adanya dokumen/ formulir yang mampu membantu sebagai alat bukti pendukung dalam proses penjualan tiket. Untuk prosedur yang terdapat dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air telah sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) perusahaan dan juklak ticketing serta STP Direksi No.135 tanggal 28 Januari 2004, selain itu prosedur yang terdapat dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket tidaklah rumit, karena PT. Sriwijaya Air bergerak dalam bidang jasa.

D. Analisis Pembahasan Keunggulan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada PT. Sriwijaya Air

Dalam pelaksanaannya sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Sriwijaya Air mempunyai keunggulan dan kelemahan sebagai berikut :

a. Keunggulan :

Terdapat pada adanya backup sebagian data yang terdapat pada software yang di input pada software operasi.

b. Kelemahan :

1. Ada kalanya mengalami hambatan ketika jaringan komputerisasi sulit diakses, sistem informasi akuntansi penjualan tiket dialihkan dengan sistem manual, ketika jaringan komputer terganggu petugas di setiap loket stasiun kereta api akan mengalami kesulitan untuk menentukan tempat duduk calon penumpang, karena tempat duduk yang belum dan sudah terjual sulit terpantau oleh petugas loket.
2. Tidak dapat melihat data penjualan minggu dan bulan yang telah lalu.

E. Tahap Perancangan Sistem

Spesifikasi kebutuhan sistem (*sistem requirement specification*)

a. Spesifikasi kebutuhan fungsional

1. Kebutuhan fungsional yang dibutuhkan yakni.

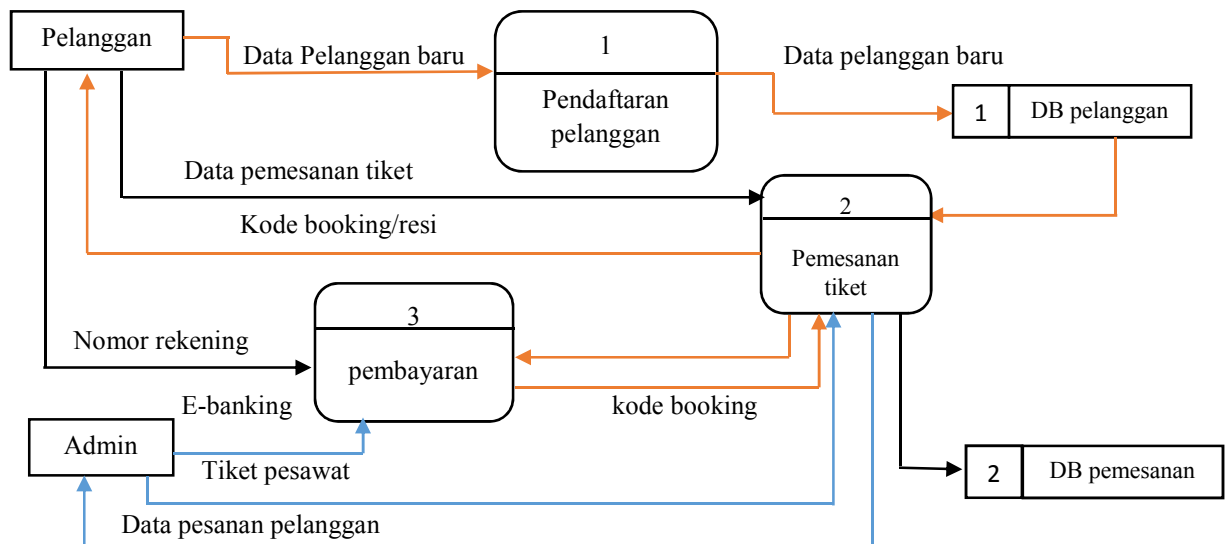
2. Pelanggan yang melakukan input identitas dan data pemesanan tiket ke dalam sistem dan melakukan pembayaran biaya tiket.
- b. Admin yang mengatur sistem serta menyediakan informasi dan layanan *e-banking*. Data yang dibutuhkan yakni:
1. Data pelanggan
 2. Data rekening pelanggan dan penjual tiket
 3. Data bank
 4. Data pesanan tiket
 5. Kode booking atau resi
- c. Kebutuhan teknologi

Teknologi yang berkembang saat ini yang mendukung adalah jaringan internet, melalui media *website*. Bagi masyarakat yang melakukan pemesanan melalui media handphone, maka harus terhubung ke fitur GPRS.

- d. Kebutuhan *non fungsional*

Beberapa kebutuhan *non fungsional* yang dibutuhkan seperti *user friendly* dan *interface* yang menarik guna kemudahan dan kenyamanan pelanggan.

Berikut adalah flowchart pembayaran pesawat hingga pencetakan tiket,



F. Pengendalian Intern Penjualan

Pada PT. Srywijaya Air, pengendalian intern penjualan sudah diterapkan dengan cukup baik. Unsur pengendalian intern yang ada dalam perusahaan ini adalah sebagai berikut:

a. Organisasi

Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan, unsur pokok sistem pengendalian intern dijabarkan sebagai berikut :

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit

Pemisahan kedua fungsi dimaksudkan untuk menciptakan pengawasan intern terhadap transaksi penjualan. Dalam transaksi penjualan, bagian penjualan cenderung melakukan penjualan barang sebanyak – banyaknya.

2. Bagian akuntansi harus terpisah dari bagian penjualan

Salah satu unsur pokok dalam sistem pengendalian intern mengharuskan pemisahan bagian operasi, bagian keuangan, dan bagian akuntansi. Dalam sistem penjualan kredit, bagian akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari bagian operasi yang melaksanakan transaksi penjualan.

3. Bagian akuntansi harus terpisah dari bagian keuangan.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, berdasarkan unsur pengendalian yang baik, bagian akuntansi harus dipisahkan dari kedua bagian pokok lainnya yaitu operasi dan persediaan. Tujuannya adalah untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Dalam organisasi, setiap transaksi keuangan melalui sistem otorisasi tertentu. Tidak ada satu transaksi yang terjadi tanpa adanya otorisasi oleh pihak yang berwenang. Proses otorisasi yang dilakukan dengan cara membubuhi tanda tangan pejabat atau yang berwenang. Pembubuhan tanda tangan ini dilakukan pada dokumen. Setiap transaksi yang terjadi dicatat dalam catatan akuntansi melalui prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Dengan adanya otorisasi maka pengawasan intern terhadap kekayaan dan data akuntansi dapat terjamin keamanannya dan keandalannya.

c. Praktek yang sehat

Penggunaan formulir pokok surat order pembelian dan faktur penjualan harus bernomor huruf cetak dan penggunaannya harus dipertanggungjawabkan oleh bagian yang bersangkutan. Pengendalian intern sangat diperlukan untuk pencapaian tujuan perusahaan, selain itu pengendalian ini juga sangat membantu dalam mengatasi penyalahgunaan wewenang dan tanggung jawab yang dimiliki oleh setiap bagian dengan melakukan pemisahan masing – masing bagian dan menetapkan prosedur pencatatan yang harus dilakukan oleh setiap bagian dan disahkan kepada pemimpin atau direktur perusahaan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Sistem penjualan tiket Sriwijaya Air cabang Kota Makassar menggunakan Sistem Gariel dalam *reservation* dan *ticketingnya* mempunyai beberapa alasan. Salah satu contohnya adalah Sistem Gabriell tersebut mudah diakses dan mudah dioperasionalkan dibandingkan dengan sistem-sistem lain yang digunakan oleh beberapa perusahaan penerbangan. Misalnya disebutkan dalam pembahasan seperti contoh Abacus, Galileo, Arga, dan Unices.

Jasa pelayanan yang diberikan oleh PT. Sriwijaya Air adalah merupakan usaha pelayanan kepada penumpang agar penumpang merasa nyaman dan terus menggunakan jasa dan produk yang diberikan serta dijual oleh PT. Sriwijaya Air. Seperti contohnya adalah pada saat penumpang akan melakukan perjalanan menggunakan Sriwijaya Air, penumpang akan dihubungi oleh pihak Sriwijaya Air untuk memastikan dan juga memberikan info pada saat kapan penumpang melakukan *check-in* sebelum terbang. Usaha pelayanan jasa tersebut disebut dengan *pre-flight service*.

Dalam usahanya, PT. Sriwijaya Air menggunakan Sistem Gabriell untuk proses *reservation* dan *ticketingnya*. Sistem tersebut disediakan oleh kantor pusat PT. Sriwijaya Air yang berpusat di Jakarta dan juga disediakan beberapa buku panduan sebagai pedoman atau alat pendukung proses-proses *reservation* dan *ticketingnya*. Dengan adanya sistem tersebut maka dari itu, sistem akuntansi penjualan tiket yang berjalan di PT. Sriwijaya Air penulis rasa sudah efektif.

B. Saran

Saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian adalah :

1. PT. Sriwijaya Air harus terus melakukan pemantauan tentang keluhan penumpang yang kadang diakibatkan oleh kesalahan pada saat melakukan reservasi yang berguna untuk perbaikan kedepan.
2. Program *frequent flyer* seharusnya tetap digunakan oleh PT. Sriwijaya Air untuk lebih menarik penumpang menggunakan jasa dan membeli produk berupa tiket Sriwijaya Air.
3. Sistem reservasi 24jam dalam 7hari harus tetap dipertahankan oleh PT. Sriwijaya Air, karena pada masa sekarang tingkat kebutuhan seseorang untuk melakukan perjalanan menggunakan pesawat terbang meningkat.
4. PT. Sriwijaya Air seharusnya tetap memantau armada yang akan digunakan untuk terbang, sehingga hal yang terjadi seperti *delay* tidak sering terjadi kembali demi kenyamanan dan kepuasan untuk penumpang dan pengguna jasa.
5. PT. Sriwijaya Air selama ini di kenal sebagai maskapai yang menyediakan konsumsi bagi para penumpangnya, dengan adanya pelayanan ini semoga ke depannya PT. Sriwijaya Air tetap mempertahankan atau bahkan menambah kualitas pelayanannya dalam segi konsumsi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Al-Bahra bin Ladjamudin. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Arbie, Erwan, 2000, *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta : Bina Alumni Indonesia
- Basu Swastha, 2005. *Manajemen Penjualan*, Cetakan kedua belas, Yogyakarta : BFSE
- Bodnar, George H., William S. Hopwood, 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi pertama, Terjemahan Amir Abadi Jusuf, Rudi M. Tambunan Salemba Empat, Buku Satu, Jakarta.
- Cushing, Banny E, diterjemahkan oleh La Midjan, 2000. *Sistem Informasi Akuntansi Pendekatan Manual Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur*, Bandung : Lembaga Informasi Ak.
- Henry Simamora, 2006. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, Jakarta : Salemba Empat.
- Husein Umar, 2005. *Metode Penelitian*, Jakarta : Salemba Empat.
- James A. Hall diterjemahkan oleh Thomson Learning, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi pertama; Jakarta : Salemba Empat.
- Krismiaji, 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kedua; Yogyakarta : Akademi Manajemen. Perusahaan YKPN.
- Kristanto, Andri. 2008. *Perancangan Sistem Informasi dan aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media
- La Midjan, Azhar Susanto, 2005. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*, Bandung : Lingga Jaya.
- La Midjan, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat
- La Midjan, dan Azhar Susanto. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi 2*, Edisi Ketujuh : Lembaga Informasi Akuntansi.

Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, 2006. *Accounting Information System*, Ninth Edition, Prentice Hall.

McLeod Jr., Raymond 2001, *Sistem Informasi Manajemen*, Prentice Hall Inc., Jakarta.

Moh. Nazir, 2003. *Metodologi Penelitian*, Ghalia : Jakarta.

Mulyadi, 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ketiga; Jakarta : Bagian penerbitan Salemba Empat.

Mulyadi, 2006. *Sistem Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Sugiyono, 2005. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung : CV. Alfabeta

Sugiyono, 2007. *Metode Penelitian*, Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sutabri, Tata. 2005. *Sistem Informasi Manajemen*, Edisi I. Yogyakarta: ANDI

Sutabri, Tata. 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.