
SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TIKET PADA PT. PANORAMA TOURS

Dian Fitria Kusumawati, dianfk860@yahoo.com, Universitas Narotama Surabaya

ABSTRAK

PT. Panorama Tours Surabaya adalah merupakan perusahaan swasta yang bergerak dibidang jasa perjalanan umum meliputi penjualan tiket pesawat udara baik dalam maupun luar negeri, menyelenggarakan pemandu wisata atau guiding & 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, dan dokumentasi, yakni sistem yang berjalan sekarang dilanjutkan dengan pemrograman Visual Basic. Hasil perancangan sistem ini akan memberikan solusi terbaik bagi perusahaan dalam menangani penjualan dan penerimaan kas, disamping itu laporan dapat dicetak setiap saat.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penerimaan Kas.

ABSTRACT

PT. Panorama Tours Surabaya is a private company engaged in travel agent generally include sales of air tickets well in aboard, organizes a tourguiding and conducting, as well as taking care of travel documents in accordance with applicable regulations. In the current system, companies face several issues, namely the slow processing of sales data and cash receipts. In this study designed a computerized sales system with the data collected in the interview, which is the system running now continued with Visual Basic programming. The results of the design of this system will provide the best solution for the company to handle sales and cash receipts, in addition to the report can be printed at any time.

Keywords: sales information system, cash receipt.

PENDAHULUAN

Tingkat persaingan yang semakin ketat di dalam dunia usaha akan menumbuhkan daya bersaing dengan kemampuan yang dimiliki. Persaingan akan memberi motivasi yang besar bagi perusahaan untuk maju. Dalam hal ini banyak tantangan yang harus dihadapi oleh para pengusaha untuk dapat memasarkan produknya dengan diperoleh laba yang diharapkan. Di masa sekarang ini, apalagi pada masa yang akan datang, tugas atau pekerjaan manusia dalam organisasi banyak yang telah dapat digantikan oleh komputer termasuk dalam bidang akuntansi. Sulit rasanya menghindari teknologi ini, apalagi jika organisasi memang telah saatnya perlu dibantu oleh komputer. Dalam uraian ini yang kaitanya untuk bidang akuntansi ini, sudah selayaknya memasukkan unsur komputer dalam pembahasan. Sistem informasi yang berbasis computer pada mulanya terfokus pada data atau sering disebut dengan *data processing*. Akhir-akhir ini, istilah tersebut telah banyak berubah dan menjadi sistem informasi akuntansi untuk menggambarkan sistem yang memproses aplikasi pengolahan data perusahaan. Perusahaan didalam usaha untuk mencapai tujuannya, tidak dicapai dengan secara kebetulan, akan tetapi tujuan itu sendiri baru dapat dicapai dengan memikirkan seluruh kegiatan yang akan dilakukan pada masa yang akan datang. Searah dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, semakin banyak pula masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan khususnya peningkatan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Pemasaran dan penjualan merupakan fungsi pokok bagi perusahaan. Semua perusahaan ingin memasarkan produknya agar dinikmati oleh konsumen dan kebutuhan konsumen dapat dipenuhi. Keberhasilan dan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran dan tujuan yang direncanakan tidak bisa diukur hanya dari jumlah nilai nominalnya saja, tetapi harus dihubungkan dan dikaitkan dengan pemakaian dan pelaksanaan sistem informasi akuntansi baik kualitatif maupun kuantitatif sebagai alat pengendalian penjualan produk. Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara *efektif* dan *efisien*. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas. Dalam perusahaan jasa dimana kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan jasa dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi di saat sekarang ini, semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Penjualan merupakan sumber penghasilan perusahaan yang utama, dimana hasil penjualan ini digunakan untuk membiayai aktivitas-aktivitas lainnya untuk kelangsungan hidup perusahaan. Maka untuk memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan sistem penjualan yang baik, meliputi pencarian konsumen baru, penerimaan pesanan, pembuatan faktur, pengiriman barang, pencatatan piutang serta penagihan piutang. Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Untuk meningkatkan penjualan salah satu caranya dengan menganalisa penjualan itu sendiri yang digunakan untuk menelusuri kegiatan penjualan seperti menelaah kembali tentang prosedur penjualan, promosi dan meningkatkan jasa pelayanan penjualan sesuai selera pelanggan yang dapat dilakukan dengan baik apabila data penjualan yang digunakan cukup tersedia menggambarkan keadaan sebenarnya.

Penjualan secara kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pembeli membelanjakan sekarang penghasilan yang akan diterima di masa yang akan datang. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli, sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain sisi, penjualan secara kredit seringkali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

Perusahaan PT PANORAMA TOURS INDONESIA yang kemudian dapat disebut "Panorama Tours" bergerak dalam bidang travel pariwisata yang menjual tiket penerbangan pesawat, voucher hotel, pembuatan dokumen penunjang perjalanan (meliputi visa dan paspor) dan paket tour. Secara umum kegiatan operasional travel hampir sama dengan industri manufaktur, terdiri dari kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penerimaan pesanan dan pengeluaran kas, produksi dan kegiatan yang lainnya. Yang membedakan keduanya adalah hasil dari proses produksinya. Industri manufaktur menghasilkan barang atau produk jadi, sedangkan travel menghasilkan jasa.

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas, maka penulis akan mengemukakan rumusan masalah sebagai berikut " Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT PANORAMA TOURS Surabaya"

TINJAUAN PUSTAKA

2.1.1 Sistem

Definisi sistem Menurut Krismiaji (2005: 2) menyatakan bahwa : "Sistem adalah serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan". Sedangkan definisi sistem menurut Mulyadi (2005: 3) menyatakan bahwa : "Sekelompok elemen yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu".

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan sistem memiliki tiga karakteristik yaitu :

1. Komponen atau elemen yang dapat dilihat, didengar dan disarankan.

2. Proses atau kegiatan untuk mengkoordinasi komponen yang terlihat dalam sebuah sistem.
3. Tujuan mengenal sasaran akhir yang ingin dicapai dari kegiatan koordinasi komponen tersebut.

Pengertian Sistem menurut Romney, Steinbart (2006: 2) yang telah diterjemahkan dalam bahasa Indonesia oleh Dewi Fitriyani dan Deni Amos Karyo, menyebutkan bahwa “sistem merupakan rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan.” Suatu sistem tentunya berkaitan dengan prosedur, hal ini diperkuat oleh pendapat Mulyadi (2001: 5) yang mengemukakan bahwa “Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang”.

2.1.2 Informasi

Menurut Krismiaji (2005: 15) menyatakan bahwa informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Sedangkan menurut Bodnar (2006: 6) yang telah dialih bahasakan oleh Amir Abadi Yusuf menyatakan bahwa : “Informasi merupakan data yang berguna dan diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat”. Dari beberapa definisi tersebut dapat ditarik atau disimpulkan bahwa informasi adalah data yang telah diolah melalui suatu proses menjadi satu 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”.

2.1.3 Akuntansi

Pengertian akuntansi menurut Muhammad, (2002: 10) mendefinisikan “tujuan utama dari akuntansi adalah untuk melaksanakan perhitungan periodik antara biaya (usaha) dan hasil (prestasi). Konsep ini merupakan inti dari teori akuntansi dan merupakan ukuran yang dijadikan sebagai rujukan dalam mempelajari akuntansi”. Jadi kesimpulannya adalah : Bahwa akuntansi adalah perhitungan periodik antara biaya dan hasil (prestasi), perhitungan tersebut dijadikan sebagai rujukan dalam mempelajari akuntansi. Adapun fungsi utama akuntansi adalah sebagai informasi keuangan suatu organisasi. Informasi mengenai keuangan sangat dibutuhkan khususnya oleh pihak manajer/ manajemen untuk membantu membuat keputusan suatu organisasi. Sedangkan menurut Hidayat, *American Accounting Association (AAA)* menunjukkan bahwa,

Accounting is the art of recording, classifying and summarizing in a significant manner and terms of money, transaction, and events which are, in part at least, of financial character, and interpreting the result thereof.

Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, peringkasan yang tepat dan dinyatakan dalam satuan mata uang, transaksi-transaksi dan kejadian-kejadian yang setidaknya bersifat financial dan penafsiran hasil-hasilnya. Berdasarkan pengertian dari pendapat-pendapat di atas, akuntansi dapat dikatakan sebagai berikut :

1. Akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan pelaporan informasi ekonomi keuangan.
2. Informasi ekonomi yang dihasilkan oleh akuntansi diharapkan berguna untuk penilaian dan pengambilan keputusan bagi pihak yang memerlukan.

Adapun pihak-pihak yang menggunakan dan membutuhkan informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Pihak internal. Merupakan pihak yang berada dalam struktur organisasi, misalnya manajer.
2. Pihak eksternal. Merupakan pihak yang berada di luar struktur organisasi , yang terdiri dari :
 - a. Investor. Investor membutuhkan informasi keuangan perusahaan untuk menentukan apakah investor tersebut harus menanamkan modalnya atau tidak. Jika akan memberikan keuntungan yang baik, maka investor akan menyetorkan modal ke perusahaan, dan begitu juga sebaliknya.
 - b. Pemegang saham/ pemilik perusahaan. Para pemilik perusahaan membutuhkan informasi keuangan perusahaan untuk dapat mengetahui sejauh mana kemajuan atau kemunduran yang dialami perusahaan. Pemegang saham akan mendapatkan keuntungan dari deviden yang akan semakin besar jika perusahaan memiliki untung yang besar pula.

- c. Pemerintah. Besarnya pajak yang harus dibayarkan perusahaan atau organisasi kepada pemerintah sebagian besar berdasarkan atas informasi pada laporan keuangan perusahaan.
- d. Kreditur. Kreditur akan memberikan dana pinjaman jika perusahaan memiliki kondisi keuangan yang baik dan tidak akan memiliki potensi yang besar untuk merugi.
- e. Pihak lainnya. Yang dimaksud sebagai pihak yang berpotensi menggunakan laporan atas informasi akuntansi adalah para karyawan, serikat pekerja, auditor akuntan publik, polisi, pelajar/mahasiswa, dll

2.1.4 Sistem Informasi

Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi,2001: 8). Sistem adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan, yaitu *input*, *proses*, *output* (Widjanjanto,2001: 2). Seperti tampak pada gambar bagan 2.1 dimana input merupakan penggerak atau pemberi tenaga dan sistem itu dioperasikan. *Output* adalah hasil operasi, dalam pengertian sederhana tiga *output* berarti yang menjadi tujuan, sasaran, atau target pengorganisasian suatu sistem.

Berdasarkan konsep dasar sistem diatas maka dapat diketahui pengertian sistem informasi sebagai berikut :

Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasikan untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Romney dan Steinbart,2004: 16).

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Jogiyanto adalah : “Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber daya semacam orang-orang dan peralatan dirancang untuk merubah data ekonomi ke dalam informasi yang berguna.” Sedangkan menurut Bodnar dan Hopwood adalah “Kumpulan sumberdaya seperti manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi. Informasi ini dikomunikasikan kepada beragam pengambilan keputusan.” Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah bagian dari organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, memproses, menganalisis dan mengkomunikasikan data-data keuangan guna menghasilkan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan. Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan maka masalah yang dihadapi menjadi semakin kompleks. Dalam keadaan semacam ini, pimpinan perusahaan tidak dapat mengendalikan secara langsung aktivitas yang terjadi, sehingga perlu pendelegasian tugas dan wewenang pimpinan kepada orang lain. Disinilah terasa betapa pentingnya peranan informasi.

Sistem Informasi Penjualan Tiket Pesawat Dan Jasa Tour And Travel

Sistem Informasi Penjualan ini terdapat fungsi-fungsi terkait , antara lain sebagai berikut :

- A. Divisi Ticketing .Fungsi Divisi *Ticketing* ini menawarkan harga tiket, sekaligus merencanakan cara-cara agar produk tersebut terjual dipasaran dengan cepat dan melakukan negosiasi harga dengan customer.
- B. Divisi Tour Domestic.Fungsi Divisi *Tour Domestic* ini menerima uang dari penjualan tiket pesawat untuk dibuat *invoice shuttle* dan diserahkan kepada kasir.
- C. Kasir. Fungsi kasir ini menerima *invoice shuttle* dan *invoice ticket* untuk direkap, dan diserahkan ke bagian keuangan, sehingga mempermudah bagian keuangan dalam membuat laporan keuangan, laba/ rugi maupun laporan penjualan.
- D. Keuangan. Fungsi Administrasi keuangan ini menerima uang yang masuk atas penjualan tiket pesawat dan jasa tour and travel serta membuat laporan tentang keuangan sehingga laba dan ruginya perusahaan dapat diketahui dengan benar kemudian diserahkan ke pimpinan/ manajer.
- E. Manajer. Fungsi Manajer ini menerima laporan-laporan yang telah diolah bagian keuangan untuk dicek ulang dan dianalisis kemudian dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Adapun laporan-laporan (dokumen) yang digunakan dalam sistem penjualan tiket pesawat adalah sebagai berikut :

1. Laporan Penjualan
Laporan penjualan ini berisi total penjualan tiket yang terjual , kemudian diserahkan ke manajer .
2. LOG (*Letter of Guarantee*)
Letter Of Guarantee ini adalah surat pengantar dari agen untuk ditukarkan di bandara pada saat check in, sehingga konsumen mendapatkan tiket asli dari Garuda Air atau Merpati Air (maskapai tertentu)
3. *Invoice Ticket*.
Bukti transaksi dari agen untuk konsumen sebagai tanda bahwa konsumen membeli tiket di agen tersebut.
4. Tiket Pesawat

2.1.5.1 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Secara garis besar sebuah sistem informasi memiliki delapan komponen sebagaimana terlihat pada gambar 2.3 kedelapan komponen tersebut adalah (Krismiaji,2005: 17)

1. **Tujuan.** Setiap sistem informasi dirancang untuk mencapai satu atau lebih tujuan yang memberikan arah bagi sistem tersebut secara keseluruhan.
2. **Input.** Data harus dikumpulkan dan dimasukkan sebagai *input* ke dalam sistem dan sebagian besar *input* berupa data transaksi.
3. **Output.** Informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem disebut *output*. *Output* sebuah sistem informasi akuntansi berupa laporan keuangan dan laporan internal seperti daftar umur piutang, anggaran dan proyeksi arus kas.
4. **Penyimpanan data.** Data yang disimpan dimungkinkan untuk dipakai lagi dimasa mendatang. Data yang disimpan harus diperbaharui (*updated*) untuk menjaga keterkinian data.
5. **Proses.** Data harus diproses untuk menghasilkan informasi dengan menggunakan komponen pemrosesan. Saat ini sebagian besar perusahaan mengelola datanya dengan menggunakan computer, agar dapat dihasilkan informasi yang cepat dan akurat.
6. **Instruksi dan prosedur.** Sistem informasi tidak dapat memproses data untuk menghasilkan informasi tanpa instruksi dan prosedur rinci.
7. **Pemakai.** Orang yang berinteraksi dengan sistem dan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem. Dalam perusahaan, pengertian pemakai termasuk didalamnya karyawan yang melaksanakan dan mencatat transaksi dan karyawan yang mengelola dan mengendalikan sistem.
8. **Pengamanan dan pengawasan.** Informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem informasi harus akurat, bebas dari berbagai kesalahan, dan terlindung dari akses secara tidak sah. Untuk mencapai kualitas informasi semacam itu, maka sistem pengamanan dan pengawasan harus dibuat dan melekat pada sistem.

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Adapun peranan sistem informasi akuntansi penjualan, adalah memberikan informasi mengenai :

- a) Jumlah total penjualan yang terjadi dari waktu ke waktu
- b) Perkembangan penjualan
- c) Ramalan penjualan yang digunakan sebagai dasar perencanaan aktivitas-aktivitas perusahaan. Informasi ini sangat berguna bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penjualan. Selain itu, informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan juga mampu menunjukkan situasi yang memerlukan perhatian manajemen, sehingga manajemen dapat langsung memusatkan perhatiannya pada situasi tersebut.

2.1.5.6 Manfaat dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tabel 2.1

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Kemanfaatan	Informasi yang dihasilkan oleh sistem harus membantu manajemen dan para pemakai dalam pembuatan keputusan.
Ekonomis	Manfaat sistem melebihi pengorbanannya.
Daya handal	Sistem harus melebihi pengorbanannya
Ketersediaan	Para pemakai harus dapat mengakses data senyaman mungkin, kapan saja pemakai menginginkannya.
Ketepatan waktu	Informasi penting harus dihasilkan lebih dahulu, kemudian baru informasi lainnya.
Servis Pelanggan	Servis yang memuaskan kepada pelanggan harus diberikan.
Kapasitas	Kapasitas sistem harus mampu menangani kegiatan pada periode sibuk dan pertumbuhan di masa mendatang
Praktis	Sistem harus mudah digunakan.
Fleksibilitas	Sistem harus mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan sistem
Daya telusur	Sistem harus mudah dipahami oleh para pemakai dan perancang, dan memudahkan penyelesaian persoalan serta pengembangan sistem di masa mendatang
Daya Audit	Daya audit harus ada dan melekat pada sistem sejak awal pembuatannya.
Keamanan	Hanya personil yang berhak saja yang dapat mengakses atau diijinkan mengubah data sistem

Sumber : Krismiaji (2005: 188)

Dengan demikian dapat disimpulkan tujuan sistem informasi akuntansi adalah :

1. Mendukung operasi sehari-hari
2. Mendukung pengambilan keputusan oleh pengambil keputusan intern
3. Memenuhi kewajiban dan berkenaan dengan pengamanan.

Menurut Hall (2001: 18) , ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu :

- a. Untuk mendukung fungsi kepengurusan (*stewardship*) manajemen.

Kepengurusan merujuk ke tanggungjawab manajemen untuk mengatur sumber daya perusahaan secara benar. Sistem informasi menyediakan informasi tentang kegunaan sumber daya ke pemakai eksternal melalui laporan keuangan tradisional dan laporan-laporan yang diminta lainnya. Secara internal pihak manajemen menerima informasi kepengurusan dari berbagai laporan pertanggungjawaban.

- b. Untuk mendukung pengambilan keputusan.

Sistem informasi memberikan para manajer informasi yang mereka perlukan untuk melakukan tanggung jawab pengambilan keputusan.

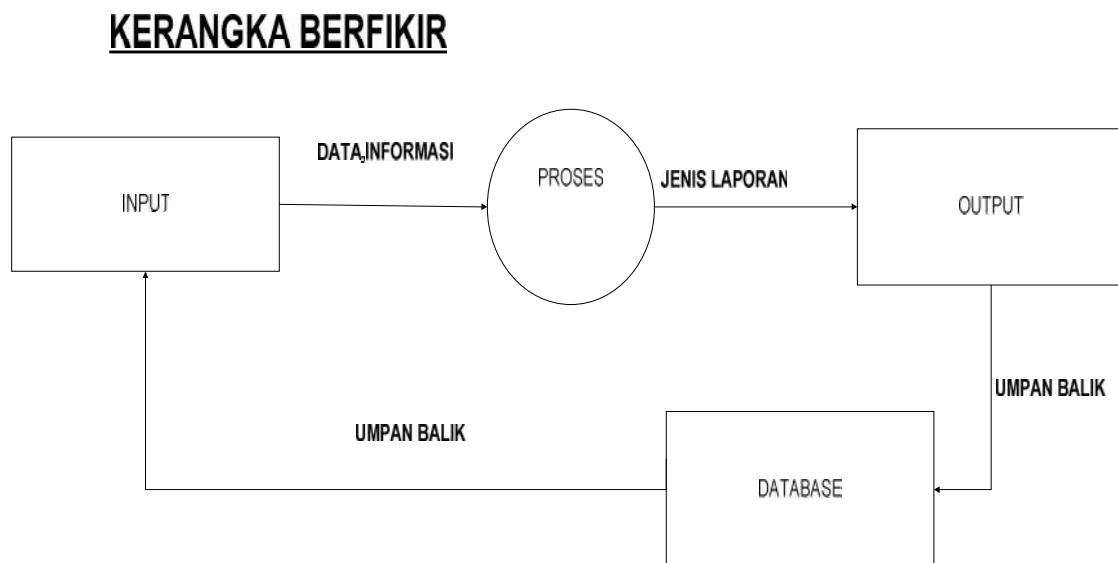
- c. Untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan hari demi hari.

Sistem informasi menyediakan informasi bagi personel operasi membantu mereka melakukan tugas mereka setiap hari dengan efisien dan efektif. Menurut Daranatha (2009 : 35) tujuan umum penyusunan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk memperbaiki informasi yang diberikan oleh sistem dalam kualitas, ketepatan waktu, atau struktur dari informasi tersebut.
2. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yang berarti memperbaiki daya andal informasi akuntansi dan menyediakan catatan yang lengkap sebagai pertanggungjawaban dalam melindungi harta perusahaan.
3. Untuk menurunkan biaya dalam menyelenggaraan catatan akuntansi.

Dari ketiga tujuan tersebut harus dipertimbangkan pada waktu penyusunan suatu sistem informasi akuntansi, sehingga dapat diharapkan tidak ada salah satu tujuan yang terlewatkan.

2.3 Kerangka Berfikir



Gambar 2.3 Kerangka Berfikir

Sumber : Sistem Informasi Akuntansi (Krismiaji,2005: 16)

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian merupakan suatu usaha untuk memperoleh pemahaman mengenai suatu masalah dengan mempelajari berbagai fakta yang ada untuk kemudian diperoleh pemecahan atas masalah tersebut. Memilih metode yang tepat dalam penelitian, ditentukan oleh maksud dan tujuan penelitian. Berdasarkan tujuan penelitian maka metode pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan pendekatan menekankan pada deskriptif yang terjadi secara ilmiah, apa adanya dalam situasi normal yang tidak dimanipulasi keadaan dan kondisinya. Fungsi dari analisis deskriptif sendiri adalah untuk memberikan gambaran umum tentang data yang telah diperoleh. Gambaran umum ini bisa menjadi acuan untuk melihat karakteristik data yang diperoleh. Pendekatan kualitatif yang dipilih adalah kualitatif deskriptif, yaitu melukiskan atau menggambarkan keadaan obyek yang diteliti dan memaparkan atau menyajikan apa adanya data yang diperoleh, kemudian membuat kesimpulan untuk memberikan alternative pemecahannya. Menurut Efferin dkk (2004 : 9), penelitian deskriptif bertujuan memberikan gambaran tentang detail-detail sebuah situasi, lingkungan sosial, atau hubungan.

3.2 Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan secara langsung di PT. Panorama Tour yang beralamatkan di JL. Kayun No. 9B Surabaya. Obyek penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terhadap informasi penjualan pada perusahaan. pembahasan dalam agar arah proposal skripsi ini tidak mengalami kesimpangsiuran serta untuk menghindari pembahsan yang terlalu luas dan tidak mengarah, maka dalam penulisan skripsi ini ruang lingkup penelitian hanya dibatasi pada masalah pembahasan dan evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan. Peneliti memilih PT. Panorama Tours sebagai obyek untuk dilaksanakan penelitian ini dengan mempertimbangkan hal-hal berikut :

- a. Pemilik PT. Panorama Tours member ijin kepada peneliti untuk menggunakan usahanya sebagai obyek penelitian dalam penyusunan skripsi.
- b. Tersediannya keterangan atau informasi yang dibutuhkan peneliti.

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti, mengkaji, dan mengevaluasi kegiatan penjualan dan pengendaliannya pada PT. Panorama Tours, dimulai dari penerimaan surat pesanan pelanggan, pencatatan surat pesanan, pelaporan surat pesanan, sampai pada pembuatan faktur penjualan dan pengiriman barang pesanan. Pemilihan metode penelitian ini dimaksudkan agar peneliti lebih terpusat tentang obyek penelitian, dan metode yang digunakan akan menghasilkan data-data yang relevan dalam menjelaskan deskripsi evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dan masukan bagi manajemen PT. Panorama Tours penyempurna dalam kegiatan penjualan yang ada.

3.3 Identifikasi Variable Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat-sifat atau nilai dari seseorang, obyek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2006).

- a. Design Output
- b. Design Input
- c. Design Proses

3.3.1 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini digunakan untuk memperjelas pengertian dari variabel penelitian ukuran yang digunakan sehingga penulisan penelitian ini lebih terarah. Penelitian ini menggunakan tiga variabel. Variabel yang digunakan adalah desain input (X1), desain proses (X2) dan desain output (Y). Berikut adalah definisi operasionalnya :

1. Desain Output

Pengertian Desain output adalah rancangan jenis laporan yang berkaitan dengan informasi yang terkandung dalam laporan penjualan yang akan digunakan oleh pihak manajemen untuk pengambilan suatu keputusan.

Desain output meliputi antara lain :

1. Laporan Reservasi Harian Tiket Pesawat Terbang
2. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Harian
3. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Bulanan
4. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Tahunan

2. Desain Proses

Pengertian disain proses adalah suatu kegiatan merancang bagaimana cara untuk mengolah data (transaksi penjualan) yang digunakan sebagai *input* agar dapat menjadi suatu laporan penjualan yang berguna bagi perusahaan sebagai acuan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Proses terhadap transaksi dilakukan dengan cara manual maupun komputersisasi sesuai dengan kondisi dan kebutuhan masing-masing perusahaan.

Desain Proses antara lain :

1. Proses Pembuatan Laporan Reservasi Penerbangan Harian
2. Proses Pembuatan Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Harian
3. Proses Pembuatan Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Bulanan
4. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Tahunan.

3. Desain Input

Pengertian Desain input adalah rancangan informasi yang tercantum dalam dokumentasi yang digunakan untuk merekam transaksi yang terkait dengan penjualan yang dilakukan oleh Perusahaan. Seluruh aspek yang menjadi masukan dari sistem informasi akuntansi penjualan tiket yang ada pada perusahaan yang diatur secara rapi dan sistematis. Rancangan input merupakan format tampilan yang digunakan sebagai media untuk menginput data ke dalam database. Tujuannya adalah diharapkan pengguna sistem bisa memahami dan mengerti sistem secara keseluruhan dan sebagai pendukung pembuatan laporan-laporan. Pada pembahasan ini dirancang input yang dibutuhkan dalam sistem informasi pengolahan data penjualan tiket pesawat terbang pada PT. Panorama Tours Surabaya.

Desain input meliputi :

1. Order Pembelian Konsumen (Purchase Order) : Order yang diterima dari konsumen. Pada order pembelian konsumen terdapat reservation Card adalah kartu pesanan tiket yang diisi oleh ticketing, dimana didalamnya terdapat field nama pemesan, nomor telepon, nomor reservasi, tanggal, nomor tiket (serial number), nomor penerbangan ,kelas , tanggal

perjalanan, rute perjalanan, waktu keberangkatan, waktu tiba di tempat tujuan dan status tiket (OK,Ready, Waiting List).

2. Order Penjualan . Sarana untuk merekam order konsumen yang dibuat oleh perusahaan. Contohnya : bukti reservasi yg datanya telah di input pada sistem
3. Total Pembelian
4. LOG (Letter Of Guarantee)
Letter Of Guarantee ini adalah surat pengantar dari agen untuk ditukarkan di bandara pada saat check in, sehingga konsumen mendapatkan tiket asli dari Garuda Air atau Merpati Air (maskapai tertentu)
5. Invoice Ticket.
Bukti transaksi dari agen untuk konsumen sebagai tanda bahwa konsumen membeli tiket di agen tersebut.
6. Tiket Pesawat
Bukti tanda masuk konsumen pada saat naik pesawat.
Bukti pembayaran jasa tour and travel pada divisi tour domestic.

3.4 Jenis dan Sumber Data

1. Sumber Data

Dalam metode pengumpulan tersebut diatas maka dapat dikumpulkan data-data yang diperlukan, dimana data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Maka data primer yang dibutuhkan dalam penulisan ini adalah :

- 1) Sistem Informasi Akuntansi penjualan.
- 2) Pengendalian intern terhadap sistem penjualan tiket
- 3) Prosedur pengeluaran tiket.
- 4) Dokumen-dokumen yang berhubungan dengan proses penjualan hingga pengiriman tiket.

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lainnya. Bisa di katakan juga,bahwa sumber data dalam penelitian kualitatif berasal dari data primer yang dimana data tersebut diperoleh dari sumber aslinya secara langsung tanpa menggunakan perantara, sehingga posisi narasumber bukan hanya sekedar member respon melainkan juga sebagai pemilik informasi. Dengan demikian, informan (orang yang memberikan informasi, sumber data) dapat disebut juga sebagai subjek yang diteliti, karena ia bukan saja sebagai sumber data, melainkan juga actor yang ikut menentukan berhasil tidaknya suatu penelitian berdasarkan informasi yang diberikan.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh bukan dengan mengusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, melainkan data yang disalin, diterjemahkan atau dikumpulkan dari sumber-sumber aslinya di buat salinannya, yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, misalnya data yang diperoleh dari sumber tidak langsung yang berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi yang berhubungan dengan penjualan tiket pesawat, dalam hal ini sumber data utama adalah data-data pada master file penjualan tiket yang digunakan dalam sistem penjualan pada PT Panorama Tours.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan tugas ini, penulis menggunakan berbagai jenis metode dalam memperoleh data-data yang diperlukan , tetapi dalam tugas ini metode yang dilakukan penulis yaitu analisa 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 antara lain :

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan indera dan tidak hanya dengan pengamatan menggunakan mata saja. Dengan kata lain peneliti mengumpulkan data dan informasi dengan mendatangi dan melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek yang diteliti. Bentuk metode ini merupakan pengamatan secara langsung pada keadaan yang sebenarnya di Perusahaan.

b. Wawancara

Yaitu dengan mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang dipandang perlu untuk memberikan informasi yang dibutuhkan. Beberapa orang yang akan diwawancarai untuk dimintai data perusahaan adalah :

1. Supervisor

Supervisor yang bertugas menangani orang-orang yang memproduksi atau melakukan kinerja pelayanan, selain itu juga dia mempunyai tanggung jawab untuk hasil atas orang-orang yang diawasinya terutama dari hasil mutu jumlah produk dan pelayanan.

Data-data yang saya dapat dari posisi ini :

- Daftar nama-nama maskapai yang menjadi partner kerja PT. Panorama Tours
- Daftar nama atau debitur yang di golongan sesuai ke aktifan banyaknya pembelian

2. Staff Ticketing dan Reservasi

Staff Ticketing dan Reservasi yang bertugas menangani bookingan atau pesanan tiket dari para calon penumpang agar sesuai dengan rencana dan tujuan perjalanan tiket mereka.

Data-data yang saya dapat dari posisi ini :

- Reservation Card
- Hotel Reservation Card

3. Staff DL

Seorang Staff DL atau biasa di sebut dengan Tugas Luar adalah seorang yang mempunyai tugas hamper sama dengan kurir

Data-data yang saya dapat dari posisi ini:

- LG (Letter Of Guarantee)
- Surat Jalan

4., Staff Administrasi dan Keuangan

Yang membuat laporan kas perhari dan bertanggung jawab atas laporan yang diberikan.

c. Dokumentasi

Yaitu mengadakan penelitian beberapa bukti mencatat data dari dokumen yang berkaitan dengan obyek penelitian.

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 pembahasan peneitian ini.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah :

1. Mengidentifikasi output atau jenis laporan yang dibuat dan yang dibutuhkan oleh Perusahaan sebagai pedoman pengambilan keputusan.
2. Mengidentifikasi input dan dokumen-dokumen yang terkait dan menunjang dalam pengambilan keputusan.
3. Mengidentifikasi proses yang dilakukan dalam mengolah input dan menghasilkan output yang diinginkan perusahaan.
4. Deskripsi jenis laporan yang dihasilkan untuk mengetahui kesesuaian jenis laporan penjualan yang digunakan sebagai acuan untuk pengambilan keputusan serta penilaian *intern* bagi perusahaan.
5. Deskripsi hasil laporan hasil penelitian sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan.

6. Analisis implementasi sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan untuk mengetahui kelayakannya menurut kebutuhan manajemen perusahaan.

PEMBAHASAN

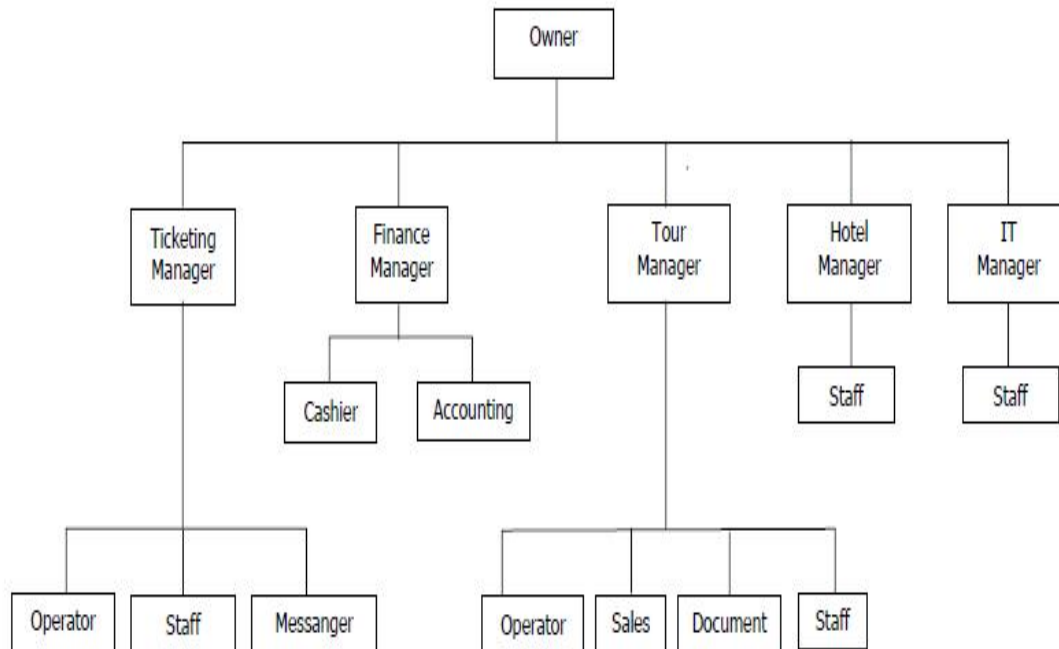
Gambaran Umum Perusahaan

Kedatangan wisatawan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan dan diperkirakan pada masa mendatang kepariwisataan di Indonesia akan semakin cerah. Meningkatnya sector pariwisata juga mempunyai andil yang cukup besar dalam pembangunan di Indonesia. Selain sebagai salah satu penghasil devisa yang cukup besar setelah minyak bumi dan gas. Pariwisata juga dapat memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat yang saat ini masih banyak yang memerlukan pekerjaan. Salah satu contoh peran sertanya dalam pariwisata ini adalah PT. Panorama Tours.

PT. Panorama Tours Indonesia merupakan salah satu perusahaan Travel dari sekian banyak yang berkembang di Indonesia, PT. Panorama Tours didirikan pada tahun 1972, Merek Panorama Tours telah diperkenalkan sejak perusahaan ini didirikan oleh Bapak Adhi Tirtawisata di tahun 1972. Sejarah perusahaan berdiri sejak tahun 1972 dengan nama PT Regina Alta Tours sebagai kantor pusat di Jalan Balikpapan No. 22 Jakarta, dan kemudian pada tahun 1995 berubah nama menjadi PT. Panorama Tours. Saat ini kantor pusat Panorama Tours sudah berpindah ke Jalan Tomang Raya No. 63 Jakarta. Panorama Tours kemudian membuka cabang diberbagai kota besar seperti : Surabaya, Denpasar, Ujung Pandang, dan Bandung. Penelitian ini dilakukan di PT. Panorama Tours Surabaya yang berdiri sejak tahun 1999 yang terletak di Jalan Raya Gubeng No. 50, kemudian pada tahun 2011 perusahaan tersebut berpindah tempat di Jalan Kayun No. 9b Surabaya. Perusahaan tersebut bergerak dalam Travel Pariwisata atau Biro Perjalanan Tiket Pesawat dan Tour Luar Negeri maupun dalam negeri. Pada tanggal 22 Juli 1995, Panorama Tours menjadi perusahaan publik dengan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia. Selama lebih dari 40 tahun, PT. Panorama Tours yang berfokus pada layanan perjalanan terintegrasi dan telah menjadi salah satu pemain utama industri perjalanan wisata di Indonesia. Panorama Tours sudah menjadi barometer perusahaan-perusahaan lain yang bergerak di bidang ini dan selalu berinovasi dan berkreasi sesuai perkembangan zaman. Saat pertama berdiri, PT. Panorama Tours hanya memiliki beberapa karyawan saja. Namun perlahan tapi pasti PT. Panorama Tours mendapat kepercayaan, baik dari masyarakat maupun Perusahaan. Setelah itu, PT. Panorama Tours mengalami perkembangan, dengan memperluas pangsa pasarnya, tidak hanya dalam pangsa pasar perusaha ticketing saja. Namun, memperluas hingga ke pengurusan dokumen-dokumen, serta masih banyak produk dan jasa lainnya. Sejak awal berdiri hingga saat ini PT. Panorama Tours bergerak di bidang biro perjalanan wisata, khususnya penjualan tiket pesawat dengan berbagai macam pilihan maskapai penerbangan, ada juga paket tour dalam dan luar negeri. Melalui 25 cabang, 23 outlet franchise dan 10 kantor implant, Panorama Tours menawarkan berbagai solusi perjalanan bernilai tambah, meliputi penjualan tiket, paket tour (domestik dan international), reservasi hotel, perjalanan insentif, dan layanan dokumen. Panorama Tours mengembangkan bisnis penjualan tiket dengan menawarkan layanan bernilai tambah kepada klien-klien tertentu. Layanan tersebut dirancang khusus untuk membantu klien untuk berfokus pada bisnis intinya dan menyerahkan kompleksitas pengadaan dan administrasi perjalanan bisnis kepada Panorama Tours. Terdiri dari Laporan perjalanan korporate, fasilitas kredit, dan persyaratan pembayaran yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Layanan – layanan tersebut adalah langkah peningkatan di bisnis tiket yang umumnya mengadakan persaingan harga saja untuk meningkatkan penjualan. Strategi tersebut menempatkan Panorama Tours pada posisi yang lebih kompetitif dibandingkan dengan para pesaing, sehingga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Panorama Tours juga mulai menata ulang struktur operasinya agar lebih efisien, khususnya dengan menggabungkan kegiatan operasional di cabang-cabang tertentu. Strategi ini juga didukung oleh tren di industri yang dimulai pada tahun 2008, yaitu peralihan dari tiket cetak konvensional ke tiket elektronik, dimana pengiriman tiket dapat dilakukan melalui sms dan email. Panorama Tours mulai memperkuat portofolio bisnisnya dengan lebih fokus pada lini-lini usaha yang memberikan pendapatan yang berkesinambungan dan substansial serta menerapkan efisiensi operasi. Seiring berjalannya waktu, Panorama Tours mulai bergeser dari yang sebelumnya didominasi oleh penjualan tiket, kini mulai mencatat peningkatan di segmen tour, berfokus pada perjalanan insentif, diversifikasi pendapatan-pendapatan bertujuan untuk mencapai kontribusi pendapatan yang berkesinambungan sepanjang

tahun. Berbeda dengan tour individual, penjualan di segmen perjalanan insentif bersifat stabil dan tidak tergantung musim. Pertimbangan lain adalah margin penjualan tiket yang semakin tipis akibat persaingan yang ketat dan kurangnya diferensiasi, tujuan tersebut dicapai dengan mendesain ulang paket-paket perjalanan insentif sesuai dengan kebutuhan masing-masing pelanggan. Hingga kini PT.Panorama Tours telah memiliki karyawan sebanyak 75 karyawan untuk kantor pusat di Jakarta. Setelah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Karena PT.Panorama Tours berkeinginan mengambil pangsa pasar di daerah lain.

4.1.2 Struktur Perusahaan.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Panorama Tour
Sumber : Bagian Marketing Panorama Tour

4.1.3 Visi, Misi, dan Motto

4.1.3.1 Visi

Menjadi agent perjalanan pilihan di Surabaya dan pemimpin dalam industri perjalanan.

4.1.3.2 Misi

1. Untuk menyediakan jasa perjalanan pertama dan pengaturan untuk mitra bisnis kami dengan cara yang paling efisien.
2. Untuk memperluas pasar kami dan menarik lebih banyak klien dengan memberikan nilai yang sangat baik untuk uang.
3. Menjadi unggul dalam kualitas dengan meningkatkan sumber daya manusia, merekrut calon karyawan dan menciptakan kerja team yang terorganisir dalam menyediakan produk dan layanan yang berkelas
4. Untuk meningkatkan keuntungan pendapatan dalam rangka untuk mempertahankan investasi jangka panjang dan kesejahteraan karyawan.
5. Untuk memberikan kontribusi dalam perjalanan bisnis melalui pelatihan in-house bagi siswa sehingga mereka menerima pengalaman pertama tentang industry dan esensinya.
6. Untuk menjaga integritas tinggi, kejujuran, rasa hormat dan lingkungan kerja yang positif dalam perusahaan.

4.1.3.3 Motto

"Balance up your life. STOP WORKING! It's leisure time"

4.1.4 Tugas, Tanggung jawab dan Wewenang

Adapun tugas dan wewenang masing-masing divisi pada PT. Panorama Tours adalah sebagai berikut :

- Owner
 1. Sebagai pimpinan tertinggi, merencanakan dan menetapkan strategi serta kebijakan dalam mencapai tujuan perusahaan
 2. Mengambil keputusan mengenai hal yang berhubungan dengan pihak luar perusahaan.
 3. Bertindak atas nama perusahaan dalam hubungannya dengan pihak luar dan juga untuk keputusan perusahaan.
 4. Membuat rencana jangka panjang serta mengambil keputusan yang menyangkut perusahaan secara keseluruhan
 5. Mengawasi dan mengevaluasi seluruh kegiatan operasional dan seluruh laporan dalam perusahaan dan memutuskan langkah-langkah penyempurnaan di masa datang.
- Ticketing Manager
 1. Melakukan kerjasama dengan perusahaan penerbangan, kapal pesiar, transportasi, wholesaler
 2. Menentukan harga dan mempromosikan tiket penerbangan dan tiket pesiar
 3. Mengkoordinasikan, mengarahkan serta mengawasi kerja bagian ticketing
 4. Meneliti dan melaporkan hasil penjualan dan pembelian tiket secara periodic
- Finance Manager
 1. Menjalankan kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan aspek keuangan
 2. Menganalisa rencana pengeluaran dan penerimaan kas
 3. Mengelola keuangan serta mengawasi kinerja bagian keuangan
 4. Bertanggung jawab langsung kepada direktur masalah keuangan
- Tour Manager
 1. Bertanggung jawab dalam pembuatan paket wisata domestic maupun internasional
 2. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan perjalanan wisata
 3. Membuat paket wisata sesuai permintaan pelanggan (MICE)
- Hotel Manager
 1. Membantu memasarkan hotel yang bekerjasama dengan perusahaan
 2. Mengawasi kinerja staff hotel
- IT Manager
 1. Bertanggung jawab dalam pengoperasian TI di dalam Perusahaan
 2. Bertanggung jawab terhadap masalah TI yang terjadi dalam jaringan
- Cashier
 1. Melayani pelanggan yang mau melakukan pembayaran
 2. Mencetak hasil transaksi
 3. Menerima hasil penjualan tunai
 4. Pengeluaran kas kecil dan payout semua pengeluaran setiap hari
 5. Bertanggungjawab terhadap transaksi keuangan
 6. Settle hasil penjualan tunai dan kemudian disetorkan ke bank
 7. Report saldo bank harian dan cash flow
 8. Rekonsiliasi bank
- Finance & Accounting
 1. Membuat laporan kas perhari dan bertanggung jawab atas laporan yang diberikan
 2. Membuat catatan penerimaan dan pengeluaran kas serta membuat catatan cek/ giro yang dikeluarkan dan diterima
 3. Membantu pekerjaan finance Manager
 4. Mengatur *cash flow*
 5. Mencocokkan report laporan per bulan yang telah dibuat bagian accounting
 6. Mengecek piutang yang terhambat
 7. Menyetujui semua payment yang akan dikeluarkan
 8. Menginput jurnal di sistem
- Staff
 - a. Ticketing Staff
 1. Memberikan informasi mengenai tiket kepada pelanggan yang datang
 2. Melakukan pemesanan tiket terhadap maskapai penerbangan yang diinginkan oleh pelanggan
 3. Melakukan penjualan tiket penerbangan kepada pelanggan dengan tujuan domestic maupun internasional

4. Menguasai dengan baik informasi mengenai tiket dan wajib memberikan informasi selengkap-lengkapnyanya kepada pelanggan
- b. Tour Staff
 1. Memberikan informasi mengenai paket wisata kepada pelanggan yang datang
 2. Melakukan penjualan paket-paket tur kepada pelanggan dalam bentuk MICE ataupun paket yang telah ditawarkan oleh perusahaan
 3. Menguasai dengan baik informasi mengenai paket wisata dan wajib memberikan informasi selengkap-lengkapnyanya kepada pelanggan.
 4. Melakukan koordinasi dengan bagian staff hotel dalam mengatur pemesanan voucher hotel yang telah disertakan dalam paket wisata
 - c. Hotel Staff
 1. Memberikan informasi mengenai tiket kepada pelanggan yang datang
 2. Melakukan pemesanan tiket terhadap maskapai penerbangan yang diinginkan oleh pelanggan
 3. Melakukan penjualan tiket penerbangan kepada pelanggan dengan tujuan domestic maupun internasional
 4. Menguasai dengan baik informasi mengenai tiket dan wajib memberikan informasi selengkap-lengkapnyanya kepada pelanggan
 - d. IT Staff
 1. Membantu mengatasi masalah TI yang terjadi di dalam Perusahaan
- Operator
 1. Ticketing Operator
 - Melayani pelanggan yang ingin mengetahui informasi mengenai tiket telepon
 2. Tour Operator
 - Melayani pelanggan yang ingin mengetahui informasi mengenai paket wisata melalui telepon.
 - Messenger/ DL(Dinas Luar)
 - Mengirim tiket penerbangan, tiket pesiar, voucher hotel ataupun dokumen perjalanan yang dipesan pelanggan ke alamat pelanggan.
 - Sales/Marketing
 - Mempromosikan paket wisata kepada pelanggan
 - Mencari customers dan menawarkan kerjasama dalam menjalin transaksi secara kredit
 - Memeriksa apakah barang pesanan pelanggan siap dikirim atau tidak untuk segera memberikan informasi kepada pelanggan dikirim atau tidaknya pesanan tiket tersebut
 - Dokumen
 - Mengurus pembuatan dokumen perjalanan seperti visa dan paspor.
 - Collection
 - Menerima lembar pertama faktur penjualan kredit dan mengarsipkan
 - Menagih kepada pelanggan pada saat jatuh tempo atau melebihi batas
 - Memberikan setoran dari penagihan kepada bagian keuangan
 - Mengecek kelengkapan invoice pada report harian yang sudah tercetak

4.1.5 Aktivitas Perusahaan

Pada dasarnya, PT. Panorama Tours telah menggunakan sistem informasi akuntansi dalam setiap aktivitas penjualannya, mulai dari proses penjualan hingga proses pelunasan terhadap piutang dari penjualan tersebut. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ini tidak hanya dilakukan secara tunai, melainkan juga secara kredit. Setiap pembelian secara kredit akan diberikan jangka waktu yang berbeda antar customer sesuai dengan harga yang disepakati antara kedua belah pihak. Jangka waktu pembayaran yang diberikan perusahaan terdiri dari 7,14,21,30 hari. Jangka waktu pembayaran tersebut diberikan perusahaan kepada customers yang telah lama menjadi pelanggan dan perusahaan telah mengetahui kondisi pelanggan tersebut dengan baik, sementara customer baru diwajibkan untuk membayar cash. Setiap pelanggan yang telah melakukan transaksi dengan perusahaan, dapat menitipkan barangnya maksimal 1 minggu dari tanggal order.

4.3 Pembahasan dan Analisa Data

Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Panorama Tours Surabaya sebenarnya dapat dikatakan sudah cukup baik, hal ini terbukti dari adanya kesesuaian antara dokumen yang digunakan sebagai input dengan laporan-laporan yang dihasilkan sebagai output, serta alur yang

digunakan sebagai proses pada perusahaan ini. Namun, setelah peneliti melakukan evaluasi antara sistem informasi yang digunakan dengan masalah yang pernah terjadi dalam perusahaan, masih ada kekurangan dari segi kontrolnya, dimana pada sistem ini belum ada laporan yang dapat digunakan oleh pihak manajemen untuk mengontrol setiap customer yang dimiliki perusahaan. Oleh karena itu, peneliti ingin memberikan usulan sistem informasi tambahan yaitu sistem yang menghasilkan laporan customer. Laporan customer adalah laporan yang berbasis data customer serta keaktifannya pada perusahaan. Laporan ini ditujukan bagi pemilik dan manajer dalam perusahaan sebagai acuan mengendalikan kinerja sales dalam upaya meningkatkan penjualan. Dokumen yang digunakan sebagai input serta alur yang digunakan sebagai proses dalam penelitian ini adalah data customer, data pembelian customer, serta piutang customer. Dalam laporan customer ini juga terdapat nama sales yang bertanggungjawab atas customer yang menjadi pelanggannya masing-masing.

Kelebihan dari adanya sistem informasi tambahan ini adalah :

1. Setiap customer yang telah dimiliki perusahaan dapat ditinjau lebih intensif sehingga kerjasama antara pihak perusahaan dengan customer dapat tetap terjaga dengan baik.
2. Pihak perusahaan dapat mengetahui berapa banyak customer yang dimiliki perusahaan.
3. Pencarian report customer mengenai keaktifan menjadi lebih efektif dan efisien
4. Masalah kelancaran pembayaran piutang customer pun dapat terpantau disamping adanya laporan aging
5. Manipulasi dengan cara membuat data customer fiktif dapat diminimalisasikan.

4.3.1 Desain Input

Berikut ini adalah desain input beserta penjelasan alur yang dilakukan pada PT. Panorama Tours Surabaya dalam menghasilkan laporan yang berkaitan dengan penjualan, yaitu :

1. Order Pembelian Konsumen (*Purchase Order*) : Order yang diterima dari konsumen. Pada order pembelian konsumen terdiri dari *reservation Card* adalah kartu pesanan tiket yang diisi oleh ticketing, dimana didalamnya terdapat field nama pemesan, nomor telepon, nomor reservasi, ditangani oleh (nama jelas dan tanda tangan petugas yang menangani), tanggal, nomor tiket (*serial number*), nomor penerbangan (nomor penerbangan pesawat, misalnya JT 309), kelas, tanggal perjalanan, rute perjalanan, waktu keberangkatan, waktu tiba di tempat tujuan dan status tiket (*OK, Ready, Waiting List*).
2. Order Penjualan . Sarana untuk merekam order konsumen yang dibuat oleh perusahaan. Contohnya : bukti reservasi yg datanya telah di input pada sistem
3. Buku manual surat jalan adalah buku yang digunakan sebelum
4. LOG
Letter Of Guarantee ini adalah surat pengantar dari agen untuk ditukarkan di bandara pada saat check in, sehingga konsumen mendapatkan tiket asli dari Garuda Air atau Merpati Air
5. Invoice Ticket. (maskapai tertentu)
Bukti transaksi dari agen untuk konsumen sebagai tanda bahwa konsumen membeli tiket di agen tersebut.
6. Tiket Pesawat
Bukti tanda masuk konsumen pada saat naik pesawat.
7. *Invoice Shuttle*
8. Bukti pembayaran jasa tour and travel pada divisi *tour domestic*.
9. *Picking List*. Rangkap dari order penjualan yang dikirim ke konsumen untuk memberitahu konsumen bahwa ordernya telah diterima.
10. Packing Slip. Rangkap dari order penjualan yang disertakan dengan paket barang yang akan dikirim ke konsumen.
11. *Billing of lading*. Sarana untuk meminta agen transportasi untuk mengirimkan barang perusahaan ke konsumen. Dokumen ini merupakan bukti serah terima barang antara bagian pengiriman perusahaan dengan perusahaan kurir.
12. *Shipping notice* . Rangkap dari order penjualan atau dokumen lain yang berfungsi sebagai bukti bahwa barang memang telah dikirimkan. Dokumen ini diverifikasi oleh bagian pengiriman barang, untuk kemudian akhirnya diserahkan ke Bagian penagihan.
13. *Sales invoice*. Faktur penjualan yang dikirimkan ke konsumen sebagai sarana penagihan piutang.

14. *Remittance advice*. *Remittance advice* semacam kuitansi atau bukti penerimaan kas. Dokumen ini menunjukkan jumlah kas yang diterima dari konsumen.
15. *Deposit slip*. Slip setoran uang ke bank

4.3.2 Desain Proses

Berikut ini adalah penjelasan mengenai penggunaan untuk menjalankan sistem tersebut adalah sebagai berikut : Sebelum pengguna masuk ke dalam program, pengguna harus melakukan login terlebih dahulu dengan memasukkan *username* serta *password* pada *field* yang tersedia.

- A. Tampilan Form Harga Tours
- B. Tampilan Form Pelanggan
- C. Form Penjualan
- D. Reservation Form
- E. Form Pemesanan Tiket
- F. Form Daftar Harga Tiket
- G. Preview Operational Report
- H. Preview Kwitansi Tiket
1. Proses Pembuatan Laporan Reservasi Penerbangan Harian

Proses dimulai dari :

1. Entry Data Airlines
2. Entry Data Penerbangan
3. Entry Data Penumpang
4. Entry Data Reservasi
5. Entry Data Pembayaran
6. Entry Data Penumpang Ibu Hamil , Ibu dan bayi

4.3.3 Desain Output

Berikut ini adalah hasil berupa laporan (desain output) yang berhubungan dengan penjualan pada PT.Panorama Tours Surabaya , yaitu :

1. Laporan Reservasi Harian Tiket Pesawat Terbang
Laporan reservasi harian merupakan bentuk laporan yang berisikan reservasi atau pemesanan tiket pesawat terbang yang terjadi setiap hari. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.1
2. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Harian
Laporan penjualan Tiket pesawat terbang harian merupakan bentuk laporan yang berkaitan penjualan tiket pesawat terbang yang terjadi setiap hari. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.2
3. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Bulanan
Laporan Penjualan tiket pesawat terbang bulanan merupakan bentuk laporan yang berisikan penjualan tiket pesawat terbang yang terjadi dan dihitung setiap bulan.
4. Laporan Penjualan Tiket Pesawat Terbang Tahunan
Laporan penjualan tiket pesawat terbang tahunan merupakan bentuk laporan yang berisikan tiket pesawat terbang tahunan yang direkap setiap tahun. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.4

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan dan analisa data yang telah dilakukan, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa implementasi sistem informasi akuntansi penjualan yang telah digunakan dalam perusahaan ini sebenarnya dapat dikatakan cukup baik. Hal ini terlihat dari sebagai berikut :

1. **Desain Input**

Pada Desain input : adanya kesesuaian antara dokumen yang digunakan sebagai input serta laporan yang dihasilkan sebagai *output*. Namun masih terdapat beberapa kelemahan yang ditemukan oleh peneliti pada desain input ini yaitu :

1. Terdapat banyak kolom form yang harus diisi baik untuk customers dan untuk diisi pegawai sehingga membutuhkan waktu lebih banyak untuk menghandle satu penumpang atau lebih
2. Ada beberapa calon penumpang yang masih awam dalam mengisi kolom-kolom form dokumen sehingga sebagian pegawai harus menjelaskan dahulu kepada calon penumpang tersebut.

2. Desain Proses

Pada Desain Proses : Proses pengolahan data pada perusahaan ini dilakukan secara manual dan terkomputerisasi. Masih terdapat kelemahan juga pada Desain Proses ini antara lain yaitu :

1. Sebagian besar proses banyak yang menggunakan sistem yang terkomputerisasi, apabila ada gangguan pada server, maka aktivitas penjualan dan aktivitas perusahaan yang lain akan terganggu bahkan akan terhenti.
2. Masih membutuhkan pembenahan pada beberapa menu pada setiap divisi, terutama pada menu staff yang berhubungan dengan penjualan.

3. Desain Output

1. Pada desain Output : Diperoleh Laporan laporan yang diinginkan dan dibutuhkan oleh Manajemen Perusahaan untuk menunjang pengambilan keputusan dan langkah-langkah apa yang digunakan untuk memajukan Perusahaan supaya menjadi Perusahaan yang Namun setelah peneliti melakukan evaluasi dengan masalah yang pernah terjadi di perusahaan yang berkaitan dengan penjualan kepada *customer* fiktif, maka peneliti mencoba untuk memberikan usulan sistem informasi akuntansi baru yang dapat digunakan sebagai sistem tambahan dari sistem informasi akuntansi yang telah ada sebelumnya pada perusahaan. Sistem informasi ini merupakan sistem yang dapat menghasilkan laporan *customer* yang dimiliki perusahaan secara menyeluruh di setiap cabang. Laporan ini menyajikan data setiap customer seluruh cabang serta keaktifan masing-masing customer dan kelancaran pembayaran piutangnya. Dengan demikian, tindak kecurangan yang dilakukan dengan menggunakan data customer fiktif dapat diminimalisasikan, kelancaran pembayaran piutang pun dapat terkendali, dan hubungan kerjasama serta *customer* yang telah ada dapat tetap terjaga.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini, maka peneliti memberikan saran bagi perusahaan sebagai berikut :

1. Desain Input

Saran yang diberikan peneliti untuk perusahaan pada desain input adalah :

1. Sebaiknya dibutuhkan pembuatan beberapa form desain input yang perlu ditambahkan pada pembuatan dokumen request seat for infant(bayi) supaya pihak travel agent bisa menyesuaikan dengan kapasitas maximal infant pada setiap flight.
2. Seharusnya perusahaan perlu mengadakan pemisahan fungsi antar bagian, supaya mempermudah pengerjaan pada menu sistem di computer. Karena perangkapan fungsi ini perusahaan kurang dapat mengontrol dengan baik atas penjualan kredit perusahaan.

2. Desain Proses

1. Seharusnya tetap menggunakan metode pencatatan secara manual sebagai cadangan catatan apabila terjadi kerusakan pada program yang digunakan perusahaan dalam menghasilkan laporan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen agar dapat terus diperbaharui.
2. Sebaiknya mengimplementasikan usulan tambahan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dirancang oleh peneliti agar dapat membantu meminimalisasikan tindak kecurangan serta meningkatkan penjualan dalam perusahaan dengan adanya laporan *customer* yang dihasilkan.

3. Desain Output

1. Sebaiknya mengadakan peningkatan mutu dan kecakapan pegawai agar dapat bekerja dengan baik dan mempunyai tanggung jawab terhadap tugas-tugas yang dibebankan.

2. Sebaiknya perusahaan melakukan perbaikan atas masalah-masalah yang terjadi di perusahaan seperti pada catatan akuntansi yang masih perlu diperbaiki.
3. Manajer seharusnya melakukan evaluasi berkala secara menyeluruh pada siklus penjualan kredit dan penerimaan kas.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2002. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*, Edisi Kelima. Yogyakarta. Penerbit BPFE.
- Tjendera, Feni.1990. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- George, H Bodnar and William, S.Hoopwood . 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Jakarta. Penerbit Salemba Empat
- Hall, James A. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Buku 1. Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Joseph, W Wikison.1993 . *Sistem Akuntansi dan Informasi*. Edisi Ketiga, Jilid Satu, terjemahan Marianus Sinaga. Penerbit Erlangga
- Jogiyanto, H.M. 1988. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*. Edisi Pertama . Yogyakarta. Penerbit BPFE.
- James D. Wilson And John B. Campbell,1990. *Controllershship The Work Of The Managerial Accounting*, Edisi Ketiga, Diterjemahkan Oleh Tjintjin Feni Tjendera, Jakarta .Penerbit Erlangga,
- Krismiaji. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi kedua. Yogyakarta. Penerbit UPP AMD YKPN.
- Krismiaji, 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ketiga. Yogyakarta. Penerbit UPP AMD YKPN.
- Mulyadi, 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta. Universitas Gajah Mada STIE YKPN.
- Mulyadi, 1993. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3. Yogyakarta. Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Romney.B. Marshall dan Paul J Steinbart. 2006. *Accounting Information System*. Jakarta. Salemba Empat. (Diterjemahkan oleh: Deny Arnos Kwary, M. Hum dan Dewi Fitriasari, M. Si)
- Swastha, Basu. 1993. *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta. Penerbit BPFE.
- Widjajanto Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta. Penerbit Erlangga.