

Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket Dalam Menunjang Efektivitas Pengelolaan Intern Penjualan Pada PT. Ekamas Tour & Travel

Winanda Suci Ramadhani

¹Program Studi Akuntansi, ²Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

email: habibmaulana687@gmail.com

Abstrak

Rumusan masalah dalam penelitian ini apakah sistem informasi akuntansi penjualan tiket berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel. Dengan tujuan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan tiket dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan PT. Ekamas Tour & Travel. Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kualitatif untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel. Dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data adalah dokumentasi. Dan analisis data yang digunakan adalah kualitatif. Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tiket berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel. Pembahasan ini dapat dibuktikan dengan tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern yaitu tidak terjadi manipulasi kekayaan dan catatan organisasi, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat. Tidak terjadinya pemborosan operasional penjualan perusahaan dan patuhnya karyawan terhadap kebijakan manajemen dalam penjualan kredit/tunai.

Kata Kunci : *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket*

1. PENDAHULUAN

Perusahaan PT EKAMAS TOUR & TRAVEL MEDAN dapat disebut “Panorama Tours” yang bergerak dalam bidang travel parawisata 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.

Perubahan yang pesat dalam teknologi, ekonomi, sosial, budaya maupun politik mempengaruhi kondisi persaingan di dunia bisnis, dimana kondisi tersebut semakin lama semakin meningkat. Pengaruh globalisasi juga memicu para pelaku bisnis untuk melakukan berbagai tindakan agar usahanya tetap efektif dan efisien khususnya dalam bidang penjualan dari perusahaan tersebut. “penjualan” diartikan sebagai “suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan” Menurut (Sujarweni, 2015).

Memiliki sistem yang dapat memproses data yang kemudian diolah menjadi sebuah informasi yang berguna bagi kemajuan dari perusahaan tersebut. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang sesuai maka akan dapat membantu kegiatan dalam perusahaan tersebut.

Kemajuan teknologi juga terjadi di dunia transportasi, ini ditandai dengan semakin banyaknya jenis transportasi yang membantu manusia untuk menghemat waktu dalam mencapai tempat yang dituju.

Semakin tinggi minat masyarakat berkaitan dengan transportasi, maka kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai pun juga dirasakan sangat penting diberbagai jenis bidang usaha, salah satunya adalah perusahaan yang bergerak dibidang tour and travel.

Pada umumnya, perusahaan tersebut tidak banyak yang memiliki sistem informasi khususnya pada bagian penjualan, dimana penjualan merupakan pilar utama dari sebuah perusahaan, hal ini disebabkan karena penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan dari suatu proses penjualan, sehingga tindakan kecurangan terhadap penjualan tersebut dapat dihindari. Walaupun suatu perusahaan sudah memiliki sistem informasi akuntansi penjualan, akan tetapi masih banyak pihak manajemen perusahaan mengeluhkan penyajian informasi dari sistem tersebut. Seperti halnya tentang kesesuaian sistem dengan informasi atau pun kelayakan dari informasi tersebut untuk digunakan sebagai acuan pengambilan keputusan dikemudian hari.

Pada PT. Ekamas Tour & Travel, ditemukan bahwa dalam praktiknya perusahaan ini memiliki beberapa kekurangan dalam penerapan sistem akuntansi informasi akuntansi penjualan khususnya pada bagian proses penjualan tiket seperti pada sistem dan prosedur penjualan tidak adanya pemisahan fungsi antara bagian order penjualan dengan bagian penerimaan kas dari pelanggan yang keduanya dilaksanakan oleh satu bagian yaitu bagian staf penjualan/ticketing. jika ada pemisahan fungsi yang jelas, maka fungsi yang saling terkait bisa saling mengawasi dan pekerjaan pun akan lebih cepat selesai. Pada perusahaan ini pun dalam pengendalian internalnya juga masih lemah, sehingga kecurangan atau resiko dalam penjualan pun masih saja dapat terjadi seperti salah dalam menginput data atau penerimaan uang palsu dari pelanggan, hal itu dikarenakan akibat dari adanya perangkapan fungsi pada bagian penjualan. Oleh karena itu perlu dilakukannya penelitian berkaitan dengan penerapan dari sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel ini.

Sistem informasi akuntansi dikatakan efektif apabila informasi yang dibutuhkan pengguna sistem terpenuhi dan sistem informasi akuntansi dikatakan efisien apabila sistem

tersebut dapat menghasilkan informasi yang tidak membutuhkan banyak waktu dalam proses pekerjaannya (Ananda., Kamaliah., 2014).

Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi memungkinkan pemakai laporan keuangan dapat melihat laporan keuangan setiap saat dengan lebih cepat dan akurat. Penyajian informasi keuangan dan non keuangan dapat dilakukan dengan mudah dengan adanya dukungan paket program sistem informasi akuntansi yang dewasa ini semakin banyak variasinya dan dapat diperoleh dengan mudah dipasaran. Organisasi memiliki alternatif untuk memilih antara paket program sistem informasi akuntansi yang dijual dalam paket yang sudah jadi atau dapat memesan khusus sesuai dengan karakteristik perusahaan. (Istianingsih., & Wiwik, 2009).

Tabel 1.1 Kesenjangan antara teori dan kenyataan di perusahaan

No.	Teori	Permasalahan di Perusahaan
1.	Sistem informasi akuntansi dikatakan efektif apabila informasi yang dibutuhkan pengguna sistem terpenuhi dan sistem informasi akuntansi dikatakan efisien apabila sistem tersebut dapat menghasilkan informasi yang tidak membutuhkan banyak waktu dalam proses pekerjaannya (Ananda, Kamaliah, Azhar, 2014).	Sistem pencatatan yang manual pada travel agent PT. Ekamas Tour & Travel menyulitkan pemilik dalam mencari informasi yang dibutuhkan dalam waktu yang cepat dan akurat.
2.	Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi memungkinkan pemakai laporan keuangan dapat melihat laporan keuangan setiap saat dengan lebih cepat dan akurat. Penyajian informasi keuangan dan non keuangan dapat dilakukan dengan mudah dengan adanya dukungan paket program sistem informasi akuntansi yang dewasa ini semakin banyak variasinya dan dapat diperoleh dengan mudah dipasaran. Organisasi memiliki alternatif untuk memilih antara paket program sistem informasi akuntansi yang dijual dalam paket yang sudah jadi atau dapat memesan khusus sesuai dengan karakteristik perusahaan. (Istianingsih., dkk, 2009).	Adanya perangkapan fungsi pada bagian penjualan pengendalian internnya yang masih lemah, sehingga pekerjaan jadi terhambat.
3.	Pengaruh globalisasi juga memicu para pelaku bisnis untuk melakukan berbagai tindakan agar usahanya tetap efektif dan efisien khususnya dalam bidang penjualan dari perusahaan tersebut. "penjualan" diartikan sebagai "suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan" Menurut Sujarweni (2015: 79)	Daerah penjualan yang terbatas diduga menjadi salah satu faktor menurunnya pendapatan pada travel agent PT. Ekamas Tour & Travel yaitu hanya sekitar toko tersebut.

Efektifitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Demikian penjualan yang memenuhi target dan bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal yang dapat digunakan dalam kelangsungan hidup perusahaan. Sebaiknya jika efektivitas penjualan tidak tercapai maka dapat mempengaruhi laba yang diperoleh semakin sedikit. Faktor utama agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai di dalam perusahaan. Pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern. Apabila pengelolaan kegiatan pengendalian intern tidak dikelola dengan baik dan memadai maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Dalam penelitian ini, penulis menentukan objek penelitian pada salah satu perusahaan Tour and Travel yang terdapat di Kota Medan, yaitu tepatnya pada perusahaan PT. Ekamas Tour

& Travel yang beralamat di Jalan. Airlangga No. 16-B di Medan. Penelitian ini dilakukan pada April 2021 s/d September 2021.

Pada penelitian ini teknik pengumpulan data dengan metode wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dimana penulis mendatangi objek langsung yang akan diteliti untuk melakukan pengamatan untuk menghimpun data yang sebenarnya dari sistem yang sedang berjalan. Pada penelitian ini jumlah 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 untuk menjawab masalah penelitian. Setelah selesai menyusun teknik pengumpulan data yang di gunakan, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan dua jenis proses analisis data, yaitu analisis data kualitatif yang dapat melalui wawancara dan observasi serta analisis saat kuantitatif yang diperoleh melalui penyebaran angket.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Pada bagian ini penulis akan menganalisis dua variabel. Variabel pertama yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dimana ada empat indikator yaitu Dokumen, Catatan yang digunakan dan Fungsi yang terkait. Variabel yang kedua yaitu Efektivitas Pengendalian Intern penjualan dimana ada empat indikator yaitu Menjaga Kekayaan dan Catatan Organisasi, Mengecek Ketelitian dan Keandalan Data Akuntansi, Mendorong Efisiensi Operasional Perusahaan, dan Kepatuhan Terhadap Kebijakan Manajemen.

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket

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.

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.

PT. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel 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 pengoperasiannya 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. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel.

2. Dokumen Pencatatan Sistem Akuntansi Penjualan

Dokumen Dan Catatan Akuntansi Yang Digunakan PT. Ekamas Tour & Travel dalam sistem penjualan tiket yang diterapkan menggunakan dokumen yang berupa kwitansi untuk sistem penjualan tunai, sedangkan untuk sistem penjualan kredit dokumen yang digunakan berupa faktur order penjualan atau bisa juga dengan kwitansi hanya saja pada keterangan akan dituliskan pembayarannya untuk uang muka atau pelunasan. Sedangkan untuk catatan akuntansinya, PT. Ekamas Tour & Travel masih menggunakan catatan akuntansi sederhana yaitu berupa jurnal penjualan, penerimaan kas dan jurnal umum saja. Hal ini masih kurang sesuai dengan teori (Sujarweni) tentang dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan pada sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit, karena

untuk dokumen yang digunakan pada sistem penjualan kredit kurang sesuai jika menggunakan kwitansi.

3. 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. Ekamas Tour & Travel 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.

4. Pembahasan Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada PT. Ekamas Tour & Travel

Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel 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. Ekamas Tour & Travel bergerak dalam bidang jasa.

5. Pembahasan Keunggulan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada PT. Ekamas Tour & Travel

Dalam pelaksanaannya sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Ekamas Tour & Travel 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 travel akan mengalami kesulitan untuk menentukan tempat duduk calon penumpang, karena tempat duduk yang belum dan sudah terjual sulit terpantau oleh petugas travel.

2. Tidak dapat melihat data penjualan minggu dan bulan yang telah lalu.

6. Tahap Perancangan Sistem

Spesifikasi kebutuhan sistem (sistem requirement specification)

1. Spesifikasi kebutuhan fungsional

a. Kebutuhan fungsional yang dibutuhkan yakni.

b. Pelanggan yang melakukan input identitas dan data pemesanan tiket ke dalam sistem dan melakukan pembayaran biaya tiket.

2. Admin yang mengatur sistem serta menyediakan informasi dan layanan ebanking. Data yang dibutuhkan yakni:

a. Data pelanggan

b. Data rekening pelanggan dan penjual tiket

c. Data bank

d. Data pesanan tiket e. Kode booking atau resi

3. 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.

4. Kebutuhan non fungsional

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

Deskripsi Alur Penjualan Tiket :

a. Konsumen mendatangi agen tiket untuk pemesanan tiket pesawat

b. Agen menawarkan jasa kepada konsumen dan konsumen memilih tujuan penerbangan

c. Konsumen dipersilahkan untuk memilih jenis penerbangan yang diinginkan apakah ingin memesan tiket untuk pulang dan pergi atau memilih tiket untuk sekali jalan

d. Konsumen mengisi waktu penerbangan yang diinginkan serta identitas lengkap dari konsumen yang akan melakukan penerbangan

e. Agen memastikan lagi apakah identitas dan jam penerbangan yang diinginkan oleh konsumen benar/salah

f. Saat konsumen sudah fix dengan penerbangan yang diinginkan, pembayaran dilakukan dan agen tiket memberikan voucher yang harus ditukarkan menjadi tiket penerbangan di bandara.

Deskripsi Penerimaan Kas :

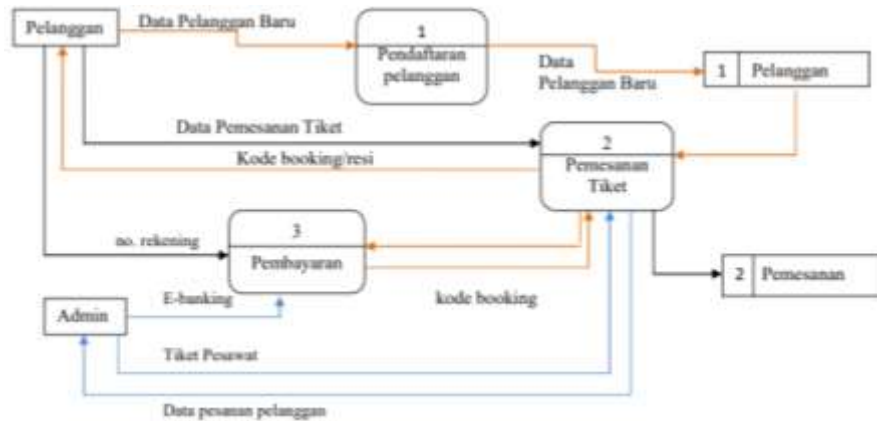
a. Konsumen memesan tiket

b. Melakukan pembayaran pada agen

c. Menerima bukti pembayaran dari agen

d. Bukti pembelian dirangkap sebagai arsip agen

- e. Agen menyerahkan bukti pembelian pada PT. Ekamas Tour & Travel untuk menyampaikan informasi konsumen
- f. Konsumen menunjukkan voucher untuk diganti menjadi tiket
- g. PT. Ekamas Tour & Travel mengelolah data tersebut
- h. Kemudian tiket diberikan pada konsumen saat data pada voucher sama dengan yang disampaikan oleh agen. Berikut adalah flowchart pembayaran pesawat hingga pencetakan tiket :



Gambar.1 Sistem Penjualan Tunai PT. Ekamas Tour & Travel

7. Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Ekamas Tour & Travel,

pengendalian intern penjualan sudah diterapkan dengan cukup baik. Unsur pengendalian intern yang ada dalam perusahaan ini adalah sebagai berikut:

1) Organisasi

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

a. 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.

b. 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.

c. 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.

2) 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. 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.

8. Efektivitas Pengendalian Intern

Untuk melihat efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel, maka penulis mengevaluasi tujuan pengendalian intern dengan indikator, menjaga kekayaan dan mencatat organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi operasional perusahaan, dan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

a) Menjaga Kekayaan dan Catatan Organisasi

Melindungi harta kekayaan organisasi dari kerugian yang disebabkan oleh kesalahan yang disengaja maupun yang tidak sengaja dalam transaksi penanganan harta organisasi. Kesalahan yang disengaja misalnya :

Penulisan jumlah pendapatan yang tidak sesuai dengan yang sebenarnya. Sedangkan kesalahan atau pun kecurangan dalam penanganan harta dan catatan organisasi tidak terjadi hal tersebut dikarenakan Sistem Informasi Akuntansi yang berjalan dengan baik dan karyawan yang dimiliki oleh PT. Ekamas Tour & Travel berkompeten Professional.

b) Mengecek Ketelitian Data Transaksi Penjualan

Manajemen memerlukan informasi keuangan yang teliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal. Karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan, maka ketelitian dan keandalan data akuntansi merefleksikan pertanggung jawaban penggunaan kekayaan perusahaan PT. Ekamas Tour & Travel semua transaksi penjualan yang terjadi pada saat transaksi perusahaan semuanya dicatat tepat waktu dan dengan angka yang sebenarnya. Ini dilakukan untuk menjalankan kegiatan usaha yang baik. Karena dengan catatan akuntansi yang baik manajemen dapat mengambil keputusan yang penting bagi perusahaan.

c) Mendorong Mendorong efisiensi operasional perusahaan

Pengendalian Internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan, dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien. PT. Ekamas Tour & Travel setiap melakukan kegiatan perusahaan selalu mempertimbangkan faktor efisiensi, dan apabila ada kegiatan yang kurang efisien maka manajemen akan memperhatikan dan mencari penyebab dari ketidak efisienan kegiatan tersebut, dengan menemukan penyebab ketidak efisienan maka akan dapat dicarikan jalan keluar untuk perbaikan, dengan demikian kegiatan yang dilakukan Pada PT. Ekamas Tour & Travel dapat berjalan dengan efisien.

d) Kepatuhan Terhadap Kebijakan Manajemen dalam Penjualan Kredit Tunai

Dalam mencapai tujuan perusahaan, manajemen PT. Ekamas Tour & Travel menetapkan kebijakan dan prosedur. Struktur pengendalian internal ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan perusahaan. Tugas atasan memang pada kenyataannya adalah mengatur dan mengelola bawahan. Tanpa adanya pengetahuan yang bagus dalam melakukan manajemen perusahaan maka hal tersebut akan menimbulkan masalah yang signifikan. Manajer memang harus melakukan pengaturan terhadap bawahannya dengan baik supaya nantinya mereka bisa berkerja sesuai dengan divisinya masing-masing dan tertata.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tiket berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel. Pembahasan ini dapat

dibuktikan dengan tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern yaitu tidak terjadi manipulasi kekayaan dan catatan organisasi, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat. Tidak terjadinya pemborosan operasional penjualan perusahaan dan patuhnya karyawan terhadap kebijakan manajemen dalam penjualan kredit/tunai.

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.

6. REFERENSI

- Abdullah, I. (2020). Pengaruh Likuiditas dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Makanan dan Minuman. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 20(1), 16-22.
- Alpi, M. F. (2019, October). Penerapan Good Corporate Governance pada PT. Bank BUMN Tbk Regional I Sumatera Utara. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 355-364).
- Ardila, I., & Fadhila, N. F. N. (2018). Pengaruh Corporate Social Responsibility terhadap Profitabilitas dengan Good Corporate Governance sebagai Variabel Moderating. *Kumpulan Penelitian dan Pengabdian Dosen*, 1(1).
- Fahmi, M., & Saputri, W. (2019, October). Pengaruh Motivasi dan Budaya Organisasi Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Sumut Barat. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 243-250).
- Hafiz, M. S., & Wahyuni, S. F. (2021). Analisis Kesiapan Penganggaraan Household Atas Dampak Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 21(1), 63-78.
- Hani, S. (2021). [Prosiding] MEKANISME GOOD CORPORATE GOVERNANCE DALAM MENGUKUR. *KUMPULAN BERKAS KEPANGKATAN DOSEN*.
- Henny Zurika Lubis, (2013) Pengaruh Sistem Informasi Berbasis Komputer dan Kepercayaan Terhadap Kinerja Individual. Medan. Scholar
- Lubis, H. Z., & Pulungan, P. R. S. (2018). Penerapan Model Pembelajaran The Learning Cell Dengan Bantuan Media Video Dalam Pembelajaran Akuntansi. *LIABILITIES (JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI)*, 1(2), 156-167.
- Muis, M. R., Gultom, D. K., Jufrizen, J., & Azhar, M. E. (2020). Model Elektronik Word of Mouth: Citra Destinasi, Kepuasan dan Loyalitas Wisatawan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 21(1), 1-19.
- Nainggolan, E. P., & Abdullah, I. (2019). Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Bank Milik Pemerintah tahun 2015–2018. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 19(2), 151-158.
- Ningsih, S. S., & Saragih, F. (2020). Pemahaman wajib pajak pelaku UMKM mengenai Peraturan Pemerintah tentang PP No. 23 Tahun 2018 tentang Ketentuan Pajak UMKM. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 20(1), 38-44.
- Ritonga, P. (2019). Pengembangan Model Pembelajaran Mata Kuliah Pengantar Akuntansi dan Pemanfaatan Konten Dokumen dengan Berbasis Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia sebagai Variabel intervening. *LIABILITIES (JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI)*, 2(3), 213-221.
- Sanjaya, S., & WAHYUDI, H. (2018). Peran Moderasi Kepemilikan Institusional Terhadap Determinan Return on Equity Di Bursa Efek Indonesia. *Kumpulan Penelitian dan Pengabdian Dosen*, 1(1).
- Sembiring, M. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Di Bursa Efek Indonesia. *LIABILITIES (JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI)*, 3(1), 59-68.

-
- Sipahutar, R. P., & Sanjaya, S. (2020). Pengaruh Current Ratio dan Total Asset Turnover terhadap Return On Assets Pada Perusahaan Restoran, Hotel Dan Pariwisata yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 19(2), 200-211.
- Widia Astuty (2015) *Information Management and Business Review* 7 (3), 80-92
- Zulia Hanum SE,M.Si (2013) *Sistem Informasi Akuntansi Penuh Dalam Penentuan Harga Jual*. Medan . Scholar
- Zurriah, R. (2021). Pengaruh Free Cash Flow Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 21(1), 101-106.