

**EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TICKET DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. EKAMAS
TOUR & TRAVEL**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)*



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh :

Nama : WINANDA SUCI RAMADHANI

NPM : 1605170343

Prog. Studi : Akuntansi Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 14 Oktober 2021, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : WINANDA SUCI RAMADHANI
NPM : 1605170343
Program Studi : AKUNTANSI
Kosentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TICKET DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. EKAMAS
TOUR & TRAVEL

Dinyatakan : (A-) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji

(PANDAPOTAN RITONGA, SE., M.Si)

Penguji II

(SEPRIDA HANUM H. ARSHAP, SE., SS., M.Si)

Pembimbing

(NOVIEN HALDY SE., M.M)

Ketua

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si)

Sekretaris

(Assoc. Prof. Dr. ADE GUNAWAN, S.E., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : WINANDA SUCI RAMADHANI
N.P.M : 1605170343
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TICKET DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. EKAMAS
TOUR & TRAVEL

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, September 2021

Pembimbing Skripsi

(NOVIEN RIALDY, SE, MM)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si.)

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UMSU



(H. FANURI, S.E., M.M., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Winanda Suci Ramadhani
 NPM : 1605170343
 Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, SE., M.M
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
 Judul Penelitian : Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada Travel agent PT. Ekamas Tour & Travel

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1			
Bab 2			
Bab 3			
Bab 4	<i>Peserta Lem Perbaikan / letak gambar pada foto chart</i>	<i>23/09/2021</i>	<i>[Signature]</i>
Bab 5			
Persetujuan Sidang Meja Hijau	<i>Acc Skripsi</i>	<i>24/09/2021</i>	<i>[Signature]</i>

Medan, September 2021
 Dosen Pembimbing

Diketahui oleh:
 Ketua Program Studi

[Signature]
 (Dr. Zulia Hanum, SE, M.Si)

[Signature]
 (Novien Rialdy, SE., M.M)



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Winanda Suci Ramadhani
 NPM : 1605170343
 Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, SE, MM
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
 Judul Penelitian : Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1			
Bab 2			
Bab 3			
Bab 4	<i>Flow Chart dibuat untuk pembatalan</i>	<i>21/09/2021</i>	<i>[Signature]</i>
Bab 5	<i>Revisi diambil dari hasil pembatalan pada bab 4 sesuai di ambil dari hasil revisi</i>	<i>22/09/2021</i>	<i>[Signature]</i>
Daftar Pustaka			
Persetujuan Sidang Meja Hijau			

Medan, September 2021

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

[Signature]
(Dr. Zulia Hanum, S.E., M.Si)

Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

[Signature]
(Novien Rialdy, SE, MM)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : WINANDA SUCI RAMADHANI
NPM : 1605170343
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Skripsi : **EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TICET
DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN PADA PT. EKAMAS TOUR & TRAVEL**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari skripsi ini merupakan hasil **Plagiat** atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Saya yang menyatakan

WINANDA SUCI RAMADHANI

ABSTRAK

Winanda Suci Ramadhani, 2021 Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Ekamas Tour & Travel. Program Pendidikan SI Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

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

ABSTRACT

Winanda Suci Ramadhani, 2021 Evaluation of Ticket Sales Accounting Information System in Supporting the Effectiveness of Sales Internal Control at PT. Ekamas Tour & Travel. SI Education Program Faculty of Economics and Business Accounting Department, University of Muhammadiyah North Sumatera

The formulation of the problem in this study is whether the ticket sales accounting information system plays a role in supporting the effectiveness of internal sales control at PT. Ekamas Tour & Travel. With the aim of knowing the role of ticket sales accounting information systems in supporting the effectiveness of internal control sales of PT. Ekamas Tour & Travel. This research is a descriptive qualitative research to find out the sales accounting information system plays a role in supporting the effectiveness of sales internal control at PT. Ekamas Tour & Travel. By using primary data and secondary data. Data collection technique is documentation. And the data analysis used is qualitative.

Based on the discussion that has been done, it can be concluded that the ticket sales accounting information system plays a role in supporting the effectiveness of internal sales control at PT. Ekamas Tour & Travel. This discussion can be proven by the achievement of the objectives of the internal control system, namely there is no manipulation of wealth and organizational records, there is no sales transaction data that is not recorded. There is no waste of company sales operations and employee compliance with management policies in credit/cash sales.

Key Words: Ticket Sales Accounting Information System

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT. Atas limpahan rahmat, hidayah dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada Travel agent PT. Ekamas Tour & Travel”. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat sesuai dengan apa yang diharapkan penulis, walaupun dengan segala keterbatasan yang dimiliki.

Adapun maksud dari pembuatan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari dalam pelaksanaan dan penyusunan skripsi ini, penulis mendapat dukungan dan bantuan dari pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada Allah SWT atas berkah, rahmat, hidayah dan nikmat yang telah diberikan Nya kepada penulis serta Rasulullah SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang kaya dengan ilmu pengetahuan. Dan berterima kasih kepada :

1. Untuk Ayahanda Ir. Wazar Abidin dan Ibunda tercinta Nurjannah Nst. SPd dan seluruh keluarga besar yang selalu menjadi semangat dalam hidup penulis dan

selama ini senantiasa memberikan perhatian dan kasih sayang yang tulus serta doa maupun dukungannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan dan menyusun skripsi ini untuk mendapatkan gelar sarjana.

2. Bapak Prof. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara .
3. Bapak H.Januri.,SE,.MM.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Ade Gunawan SE,M.Si selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si selaku wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Zulia Hanum, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riva Ubar Harahap, SE, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Novien Rialdy, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberi arahan yang sangat banyak sehingga membantu penulis untuk menyelesaikan proposal skripsi ini.
9. Bapak dan ibu dosen serta staff pengajar UMSU yang telah memberikan pengajaran selama ini kepada penulis.
10. Kakak tersayang Widya Nofriana, Amd dan Winda Yuliana, SE yang telah banyak memberikan dukungan kepada penulis.

11. Seluruh teman-teman saya terutama untuk Ocha, Cut, Icha, Eca, Sarah, Deni, Elcha, dan teman-teman yang lainnya tidak bisa disebut satu persatu oleh penulis.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini belum sempurna baik penulisan maupun isi karena keterbatasan kemampuan menulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca untuk penyusunan isi Skripsi. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan kiranya Allah SWT senantiasa selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk kita semua. Semoga seluruh bantuan dan pertolongan yang telah diberikan kepada penulis akan senantiasa mendapatkan balasan dari Allah SWT. Amin Yaarabbal'Alamin. Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan, September 2021

Penulis

WINANDA SUCI RAMADHANI

NPM: 1605170343

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Uraian Teoritis.....	8
2.1.1 Definisi Sistem.....	8
2.1.2 Definisi Informasi.....	9
2.1.3 Definisi Sistem Informasi.....	10
2.1.4 Definisi Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.1.5 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	27
2.1.6 Definisi Penjualan.....	28
2.1.7 Penjelasan Tiket.....	32

2.1.8 Pengertian Ektivitas	38
B. Penelitian Terdahulu.....	42
C. Kerangka Konseptual.....	43
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	45
B. Definisi Operasional Variabel.....	45
C. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	49
3.3.1 Lokasi Penelitian.....	49
3.3.2 Waktu Penelitian.....	49
D. Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.4.1 Wawancara.....	50
3.4.2 Dokumentasi.....	50
3.4.3 Observasi.....	52
E. Teknis Analisis Data.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	54
4.1.1 Sejarah Singkat Tempat Penelitian.....	54
4.1.2 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan.....	54
4.1.3 Struktur Organisasi.....	56
4. 1.4 Uraian Tugas dan Fungsi.....	57
4.1.5 Aktivitas Perusahaan.....	59
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	61
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket.....	61

4.2.2	Dokumen Pencatatan Sistem Akuntansi Penjualan.....	65
4.2.3	Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	65
4.2.4	Pembahasan Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada PT. Ekamas Tour & Travel.....	67
4.2.5	Pembahasan Keunggulan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Ekamas Tour & Travel....	68
4.2.6	Tahap Perancang Sistem.....	69
4.2.7	Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Ekamas Tour & Travel	71
4.2.8	Efektivitas Pengendalian Intern.....	76
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
A.	Kesimpulan.....	79
B.	Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1.1 Kesenjangan Teori dan Kenyataan di Perusahaan.....	4
2.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	15
2.2 Penelitian Terdahulu.....	42
3.1 Operasional Variabel.....	48
3.2 Jadwal Penelitian.....	49
3.3 Wawancara.....	50

DAFTAR GAMBAR

2.2 Sistem Penjualan Tunai Travel Agent.....	31
2.3 Sistem Penjualan Tunai Travel.....	32
2.5 Kerangka Konseptual.....	44
4.1 Struktur Organisasi.....	56
4.2 Flowchart Penjualan Tiket PT. Ekamas Tour & Travel.....	70
4.3 Flowchart Penerimaan Kas PT. Ekamas Tour & Travel.....	72
4.4 Sistem Penjualan Tunai PT. Ekamas Tour & Travel.....	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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 didunia 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 sitem 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 di butuhkan 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.

Berdasarkan dari uraian permasalahan diatas, peneliti begitu tertarik untuk melakukan sistem informasi akuntansi penjualan tiket yang dimiliki oleh sebuah perusahaan yang bergerak dibidang tour & travel. maka peneliti menentukan judul **“EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TICKET DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. EKAMAS TOUR & TRAVEL**

A. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT. Ekamas Tour & Travel, maka peneliti mengidentifikasi beberapa masalah yang ada diantaranya yaitu :

1. Sistem pencatatan yang manual pada PT. Ekamas Tour & Travel menyulitkan pemilik dalam mencari informasi yang dibutuhkan dalam waktu yang cepat dan akurat.
2. Adanya perangkapan fungsi pada bagian penjualan pengendalian internnya yang masih lemah
3. Daerah pemasaran yang terbatas diduga menjadi salah satu faktor menurunnya pendapatan pada PT. Ekamas Tour & Travel yaitu hanya sekitar toko tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut “Apakah sistem informasi akuntansi penjualan Tiket berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan PT. Ekamas Tour & Travel

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan adalah :

1. Untuk menerapkan teori-teori dan pengetahuan yang di dapat dibangku kuliah ke dalam masalah yang sebenarnya terjadi pada suatu perusahaan bagi perusahaan.
2. Secara akademik penelitian ini berguna untuk menambah pengetahuan dan informasi kajian-kajian ilmiah yang mendukung pengembangan ilmu manajemen, sekaligus dapat menerapkan teori-teori dan konsep yang berkaitan dengan sumber daya manusia yang diperoleh dari perkuliahan.
3. Hasil penelitian ini diharapkan bisa jadi bahasn masukan bagi PT. Ekamas Tour & Travel sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

2.1.1 Definisi Sistem

Menurut (Kristanto, 2018):“Sistem merupakan jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu.”

Sedangkan Pengertian sistem menurut (Susanto, 2013) adalah sebagai berikut: “Sistem adalah kumpulan/group dari subsistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non-fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai tujuan tertentu”.

2.1.1.1 Karakteristik Sistem

Menurut (Ladjamudin, 2015) ”Memahami dan mengembangkan suatu sistem, maka kita harus dapat membedakan sistem

Berdasarkan unsur-unsur yang membedakannya”.Unsur-unsur itu adalah karakteristik sistem.Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu, sebagaiberikut :

1. Komponen-komponen sistem (*components*) ; Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan.

2. Batasan Sistem (*boundary*) ; Batasan Sistem (*boundary*) merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem lainnya atau dengan lingkungan luarnya.
3. Lingkungan Luar Sistem (*evironment*) ; Lingkungan luar (*evironment*) dari suatu sistem adalah apapun diluar batas sistem yang mempengaruhi operasi.
4. Penghubung Sistem (*interface*) ; Penghubung (*interface*) merupakan media penghubung antara suatu subsistem dengan subsistem lainnya.
5. Masukan sistem (*input*) ; Masukan sistem adalah energi yang dimasukan kedalam sistem.
6. Pengolahan sistem (*process*) ; Suatu sistem harus memiliki suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran.
7. Keluaran sistem (*output*) ; Keluaran sistem adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna.
8. Sasaran sistem (*objectivies*) ; Suatu sistem pasti mempunyai sasaran, kalau sistem tidak mempunyai sasaran maka operasai tidak ada gunanya.

2.1.2 Definisi Informasi

Beberapa pengertian informasi menurut beberapa para ahli adalah sebagai berikut :

1. Pengertian Informasi menurut (Kusrini, 2013) adalah sebagai berikut :
“Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi sebuah bentuk yang berguna bagi pengguna yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendukung sumber informasi”.

2. Definisi informasi menurut (Mardi, 2011, Sistem Informasi Akuntansi, Ghalia Indonesia, 2011) adalah sebagai berikut:

“Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya”.

3. Menurut (Sutabri, 2015) : “Informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan”.
4. Menurut (Cushing, 2012) yang telah dialih bahasakan oleh La Midjan menyatakan bahwa : “Informasi diartikan sebagai keluaran (output) dari suatu pengolahan data yang telah diorganisir dan berguna bagi orang yang menerimanya”.

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

2.1.3 Definisi Sistem Informasi

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

Menurut(Susanto, 2013) pengertian Sistem Informasi adalah:

“Sistem Informasi adalah komponen-komponen yang saling berhubungan dan bekerjasama untuk mengumpulkan, memproses, koordinasi, pengendalian dan untuk memberikan gambaran aktivitas didalam perusahaan”.

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

1. Menurut(Mcleod, 2015); “Sistem informasi merupakan sistem yang mempunyai kemampuan untuk mengumpulkan informasi dari semua sumber menggunakan berbagai media untuk menampilkan informasi”.
2. Menurut (Sutabri, 2015); “Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi organisasi yang bersifat manajerial dalam kegiatan startegi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.
3. Sedangkan menurut (Krismiaji, 2015) menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.
4. Menurut(Kadir, 2014) memberikan definisi bahwa ; ”sistem informasi mencakup sejumlah komponen (manusia, komputer, teknologi informasi, dan

prosedur kerja), ada sesuatu yang diproses (data menjadi informasi), dan dimaksudkan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan. Menurut definisi diatas, sistem informasi merupakan suatu kerangka yang mengkoordinasikan pengumpulan sumber-sumber, proses dan pengolahan data melalui berbagai tingkatan dengan tujuan menyediakan informasi melalui jaringan komunikasi kepada pemakai untuk satu atau lebih tujuan. Dengan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi digunakan untuk mendapatkan informasi yang dapat menunjang dalam hal pengambilan keputusan. Operasi sehari-hari perusahaan dan juga informasi mengenai hasil kerja manajemen perusahaan.

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

1. Blok Masukan (*Input Block*) ; Input mewakili data yang masuk ke dalam sistem informasi. Input termasuk metode - metode dan media untuk data yang akan dimasukkan, dapat berupa dokumen – dokumen dasar.
2. Blok Model (*Model Block*) ; Model terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data yang tersimpan di basis data yang sudah tersimpan dengan cara yang sudah ditentukan untuk menghasilkan keluaran yang diinginkan.
3. Blok Keluaran (*Output Block*) ; Keluaran merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai sistem.

4. Blok Teknologi (*Technology Block*) ; Teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dan membantu pengendalian dari sistem secara keseluruhan.
5. Blok Basis Data (*Database Block*) ; Basis data merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, tersimpan di perangkat keras computer dan di butuhkan perangkat lunak untuk memanipulasinya.
6. Blok Kendali (*Control Block*) ; Pengendalian perlu dirancang dan diterapkan untuk meyakinkan bahwa hal-hal yang dapat merusak sistem dapat dicegah dan apabila terjadi kesalahan-kesalahan dapat dengan cepat diatasi.

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

2.1.4 Definisi Sistem Informasi Akuntansi

Ada beberapa pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut para ahli yaitu sebagai berikut :

1. pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut (Susanto, 2013) adalah :
“Sistem Informasi Akuntansi dapat di definisikan sebagai kumpulan dari subsistem-subsistem yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang diperlukan oleh pengambil keputusan dalam proses

pengambilan keputusan”. Berdasarkan teori – teori yang diuraikan diatas maka dalam penelitian ini penulis menggunakan pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut Azhar Susanto.

2. Menurut (Hall, 2016) yang telah dialih bahasakan oleh Thomas Learning menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi Akuntansi terdiri atas catatancatatan dan metode yang digunakan untuk memulai, mengidentifikasi, menganalisis dan mencatat transaksi organisasi untuk memperhitungkan aktiva dan kewajiban terkait.”
3. Menurut (Krismiaji, 2015) menyatakan bahwa ; “Sistem Informasi Akuntansi sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan mengendalikan dan mengoperasikan bisnis.”

Kutipan diatas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber seperti orang dan peralatan yang dirancang untuk mentransformasikan data keuangan dan data lainnya kepada para pembuat keputusan. Untuk dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pembuat keputusan, sistem informasi akuntansi harus melaksanakan tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mengumpulkan transaksi dan data lain dan memasukkanya kedalam sistem.
2. Memproses data transaksi
3. Menyimpan data untuk keperluan dimasa mendatang.
4. Menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan atau

memungkinkan para pemakai untuk melihat sendiri data yang tersimpan di komputer.

5. Mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

2.1.4.1 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 dimasa mendatang.
Praktis	Sistem harus mudah digunakan.
Fleksibilitas	Sistem harus mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi dilingkungan sistem.
Daya Telusur	Sistem harus mudah dipahami oleh para pemakai dan perancang, dan memudahkan penyelesaian persoalan serta pengembangan sistem dimasa mendatang.
Daya Audit	Daya audit harus ada dan melekat pada sistem sejak awal pembuatannya.
Keamanan	Hanya personil yang berhak saja yang berhak mengakses atau diijinkan mengubah data sistem.

Sumber :(Krismiaji, 2015)

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 berkenan dengan pengamanan.

Menurut (Hall, 2016), ada tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem termasuk sistem informasi akuntansi, yaitu :

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

Kepengurusan merujuk ketanggungjawab 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) tujuan umum penyusunan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk memperbaiki informasi yang diberikan oleh sistem dalam kualitas, ketepatan waktu, atau dari struktur informasi tersebut.

2. Untuk memperbaiki pengendalian informasi 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 penyelenggaraan catatan akuntansi.

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

2.1.4.2 Indikator sistem informasi akuntansi

Adapun indikator Sistem Informasi Akuntansi menurut (Susanto, 2013), adalah sebagai berikut :

1. Hardware

Hardware merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukan, memproses, menyimpan dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi. Bagian –bagian hardware terdiri atas.

1. Bagian Input

Peralatan input merupakan alat-alat yang dapat digunakan untuk memasukan data kedalam komputer seperti, keyboard, mouse, scanner,dll.

2. Bagian Pengolahan

CPU (Central Processing Unit) yang selama ini mungkin kita kenal adalah merupakan rumah atau (box) dari komponen-komponen lainnya, seperti :

1. Processor (otak computer)
2. Memory
3. Motherboard
4. Hardisk
5. Floppy disk
6. CD ROM
7. Expansion slot
8. Devices controller (multi I/O, VGA card, Sound card)
9. Komponen lainnya (fan, baterai, conector, dll)
10. Power supply

3. Bagian Output

Peralatan Output merupakan peralatan – peralatan yang digunakan untuk mengeluarkan informasi hasil pengolahan data. Beberapa macam peralatan output yang sering digunakan seperti : printer, layar monitor, speaker LCD, dll.

4. Bagian Komunikasi

Peralatan komunikasi adalah peralatan yang harus digunakan agar komunikasi data bias berjalan dengan baik. Seperti, Network card untuk LAN, wireless LAN, dan lain-lain.

2. Software

Software adalah kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada Komputer, sedangkan program merupakan kumpulan dari perintah-perintah komputer yang tersusun secara sistematis. Pengelompokan software meliputi :

a. *Operating system (sistem operasi)*

Berfungsi untuk mengendalikan hubungan antara komponen-komponen yang terpasang dalam komputer. Misalnya antara keyboard dengan CPU, layar monitor, dan lain-lain. Contohnya : Microsoft windows.

b. *Interpreter dan compiler*

1. Interpreter merupakan software yang berfungsi sebagai penterjemah bahasa yang dimengerti manusia kedalam bahasa komputer atau bahasa mesin perintah per perintah. Contoh : Microsoft access, Oracle, Pascal, dll.
2. Compiler (komplier) untuk menterjemahkan bahasa manusia kedalam bahasa komputer secara langsung satu file.

c. Perangkat lunak aplikasi

Perangkat lunak aplikasi atau sering juga disebut „paket aplikasi“ merupakan software jadi yang siap untuk digunakan. Software ini dibuat perusahaan perangkat lunak tertentu (Software House) baik dari dalam maupun luar negeri yang umumnya berada di Amerika Serikat. Perangkat lunak aplikasi dibuat untuk membantu masalah yang relatif umum karena itu sangatlah wajar kalau software - software ini tidak dapat memenuhi kebutuhan spesifik setiap pengguna komputer.

3. Brainware

SDM Sistem Informasi dan Organisasi Sumber Daya Manusia SIA merupakan sumber daya yang terlibat dalam pembuatan sistem informasi. Pengumpulan dan pengolahan data, pendistribusian dan pemanfaatan informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi tersebut. Brainware dikelompokan sebagai berikut :

1. **Pemilik sistem informasi** Pemilik sistem informasi merupakan sponsor terhadap dikembangkannya sistem informasi. Selain bertanggung jawab terhadap biaya dan waktu yang digunakan untuk pengembangan SI pemilik juga berperan sebagai penentu apakah sistem tersebut diterima atau ditolak.
2. **Pemakai sistem informasi** Biasanya para pemakai merupakan orang yang hanya akan menggunakan sistem informasi yang telah di kembangkan (end user) mereka menentukan. yaitu, masalah yang

harus dipecahkan, kesempatan yang harus diambil, kebutuhan yang harus dipenuhi, batasan-batasan bisnis yang harus termuat dalam sistem informasi.

4. Prosedur

- a. Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Prosedur penting dimiliki bagi suatu organisasi agar segala sesuatu dapat dilakukan secara seragam.
- b. Aktivitas Pada dasarnya melakukan suatu kegiatan berdasarkan informasi yang masuk dan persepsi yang dimiliki tentang informasi tersebut, karena itu aktivitas merupakan fungsi dari sistem informasi. Aktivitas bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan sehari-hari untuk mendukung tujuan organisasi, sedangkan aktivitas sistem informasi merupakan kegiatankegiatan yang dilakukan untuk mendukung jalannya bisnis perusahaan agar berjalan dengan baik.
- c. Fungsi Fungsi merupakan kumpulan aktivitas yang mendukung operasi bisnis suatu organisasi. Mereka biasanya meliputi beberapa aktivitas berbeda yang saling membantu untuk hal-hal yang sifatnya lebih umum.

5. Database dan Sistem Manajemen Database

Sistem database merupakan sistem pencatatan dengan menggunakan komputer yang memiliki tujuan untuk memelihara informasi agar selalu siap pada saat diperlukan.

a. Media dan Sistem penyimpanan data Media dan system penyimpanan data terdiri dari dua :

1. Media penyimpanan data berurutan – melalui media ini record - record data akan dibaca dengan cara yang sama dengan saat penyimpanan. Sebagai contoh adalah pita magnetic (magnetic tape).
2. Media penyimpanan secara langsung – memungkinkan pemakai (user) membaca data dalam urutan yang dibutuhkan tanpa perlu memperhatikan urutan penyusunan secara physic dari media penyimpanan data tersebut.

b. Sistem Pengolahan Ada dua cara pengolahan data yaitu :

1. Pengolahan secara Batch (mengumpulkan terlebih dahulu)
2. Pengolahan secara On-line

c. Organisasi Database

1. Organisasi data pada database tradisional Memiliki tujuan agar sistem informasi secara efektif memberikan informasi yang akurat, relevan, tepat waktu dan lengkap. Tapi ada beberapa kelemahan dalam sistem ini seperti:
 1. Data rangkap dan tidak konsisten
 2. Kesulitan mengakses data
 3. Data terisolasi
 4. Data sulit diakses secara bersamaan
 5. Masalah keamanan data
 6. Masalah itegritas

2. Organisasi database modern Memberikan banyak keuntungan bagi implementasi Sistem Informasi Akuntansi.

d. Model-model data. Secara umum model data terbagi dalam beberapa model yaitu :

1. Model hierarki – model data yang menggambarkan hubungan antara data berdasarkan tingkatnya.
2. Model network – model data yang menggambarkan hubungan antara data berdasarkan kepentingannya.
3. Model relasi – model data yang disusun berdasarkan pada hubungan antar dua entitas/ organisasi.

6. Teknologi Jaringan Komunikasi

Jaringan komunikasi atau network adalah penggunaan media elektronik atau cahaya untuk memindahkan data atau informasi dari satu lokasi ke satu atau beberapa lokasi lain yang berbeda. Jaringan komunikasi terdiri dari server, terminal, network card, switching hub, saluran komunikasi seperti LAN, WLAN dan lain-lain.

a. Perkembangan teknologi jaringan komunikasi

1. Penggabungan computer dan komunikasi
2. Jaringan informasi superhighway

b. Komponen-komponen dan fungsi dari sistem telekomunikasi

c. Topologi jaringan telekomunikasi Ada empat topologi jaringan yang digunakan yaitu :

1. Star network
2. Bus network
3. Ring network
4. Hibryd network

d. Jaringan berdasarkan Geografi

1. LAN (Local Area Network) Merupakan jaringan yang ada pada lokasi tertentu misalnya suatu ruang atau suatu gedung.
2. WAN (Wide Area Network) Merupakan jaringan yang tersebar ke beberapa lokasi. Atau bias juga di bilang kalau WAN adalah kumpulan dari beberapa LAN yang terhubung secara On-line melalui moden atau internet.

e. Penggunaan telekomunikasi

1. Surat elektronik (elektronik mail)
2. Surat suara (voice mail)
3. Mesin fax
4. Layanan informasi digital

5. Teleconferencing, data conferencing dan video converencing
6. Perpindahan data secara elektronik
7. Perangkat untuk kerja berkelompok (groupware)

7. SPT (Sistem Pengolahan Transaksi)

SIA pada dasarnya merupakan integrasi dari berbagai sistem pengolahan transaksi atau sub SIA. Karena setiap SPT memiliki siklus pengolahan transaksi maka SIA juga dapat dikatakan sebagai integrasi dari berbagai siklus pengolahan transaksi. SPT (Sistem Pengolahan Transaksi) merupakan prosedur atau urutan subsistem pengolahan transaksi untuk menunjang siklus transaksi tertentu dalam suatu aktivitas bisnis perusahaan. Pengolahan transaksi dapat berupa rangkaian proses yang dimulai dari pengumpulan, pengiriman dan pemasukan data untuk disimpan atau diproses sehingga menghasilkan output berupa informasi yang berguna bagi pemakai. Adapun aktivitas dalam SPT adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan, pengiriman, dan pemasukkan data Semua data yang bernilai ekonomi yang berasal dari aktivitas operasi organisasi dan berpengaruh terhadap posisi keuangan organisasi perusahaan (transaksi) harus dikumpulkan. Data transaksi yang diperoleh dikumpulkan ke dalam suatu formulir (dokumen), data tersebut selanjutnya dikirim ke bagian pemasukan data untuk dimasukan melalui terminal komputer ke pusat komputer (server) yang selanjutnya disimpan atau diolah lebih lanjut.

2. Pengolahan dan manipulasi data Pengolahan data menjadi format yang berarti dan berguna melibatkan beberapa aktivitas termasuk: pengkodean dan pengklasifikasian, penyusunan, penghitungan, dan peringkasan. Sistem klasifikasi harus dibuat untuk menyimpan data agar dapat digunakan secara efektif . Data harus diberi kode yang benar agar secara logis dapat disusun dan mudah dibaca.
3. Menyimpan data Ada beberapa cara penyimpanan data yang dapat digunakan seperti penyimpanan data secara berurutan (squensial), acak (random), dengan rumus (hasing), dan urutan yang diindek (indexed squensial). Untuk itu berbagai elemen data yang harus disimpan perlu diketahui, beberapa diantara elemen data tersebut kemungkinan sangat besar untuk disimpan. Yang penting secara umum transaksi yang terjadi hari ini harus memiliki identitas seperti nomor, nama orang yang melakukan transaksi, apa yang ditransaksikan, tanggal transaksi, bagian yang melakukan transaksi, dan otoritas. Secara singkat siapa, apa, kapan, dimana, dan otoritas setiap transaksi harus disimpan.
4. Melaporkan Produk dari SPT dapat berguna informasi keuangan/akuntansi keuangan bagi manajemen tingkat bawah, dokumen intern organisasi atau bisa juga dalam bentuk laporan keuangan untuk pihak eksternal. Semua dokumen atau laporan tersebut dapat dicetak kapan saja kedalam kertas atau layar monitor. Aplikasi yang digunakan di Kantor Pelayanan Pajak yaitu aplikasi MPN (Modul Penerimaan Negara). MPN memiliki keterkaitan dengan sistem pengolahan transaksi,

keduanya saling berintegrasi. Pengolahan transaksi pada MPN berupa rangkaian proses yang dimulai dari pengumpulan, pengiriman dan pemasukan data untuk disimpan atau diproses sehingga menghasilkan output berupa informasi yang berguna bagi pemakai. Berdasarkan indikator - indikator yang diuraikan diatas maka dalam penelitian ini penulis menggunakan indikator mengenai Sistem Informasi Akuntansi menurut(Susanto, 2013).

2.1.5 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Definis sistem informasi akuntansi penjualan menurut La Midjan dan (Susanto, 2013) menyatakan sebagai berikut : “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu di koordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuh kannya”. Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut(Mulyadi, 2010) menyatakan sebagai berikut ; “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan caramewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barangdiserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat olehperusahaan”.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan seluruh subsistem dan komponen-komponen sistem didalamnya untuk mengolah data penjualan mulai dari transaksi

hingga pelaporan menjadi suatu informasi penjualan yang akan digunakan oleh penggunanya sebagai dasar pengambilan keputusan.

2.1.6 Definisi Penjualan

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

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

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

Kadang-kadang orang mempunyai salah pengertian tentang istilah penjualan yang dianggap sama dengan istilah pemasaran. Kedua istilah tersebut mempunyai ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedangkan penjualan hanyalah merupakan satu kegiatan saja didalam pemasaran. Sebenarnya definisi penjualan ini cukup luas. Beberapa ahli menyebutkannya sebagai seni. Ada pula yang memasukkan masalah etik dalam penjualan. Pada pokoknya, istilah menjual dapat diartikan (Swastha, 2014) sebagai berikut : “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan

oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkan.

2.1.6.1 Fungsi dan Tujuan Penjualan

Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti :

- a. Menciptakan permintaan.
- b. Mencari pembeli.
- c. Memberikan saran-saran.
- d. Membicarakan syarat-syarat penjualan.
- e. Memindahkan hak milik.

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan yaitu mendapatkan laba tertentu (semaksimal mungkin), dan mempertahankan nama atau bukan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu :

- a. Mencapai volume penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan laba tertentu.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.1.6.2 Indikator penjualan

Adapun beberapa indikator penjualan menurut (Kotler, P. & Armstrong, 2012) yaitu :

- a. Harga adalah nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada penjual atas barang atau jasa yang dibelinya.
- b. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya.
- c. Kualitas adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi, daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya.
- d. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga-lembaga penyalur yang berkegiatan dalam menyalurkan atau menyampaikan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

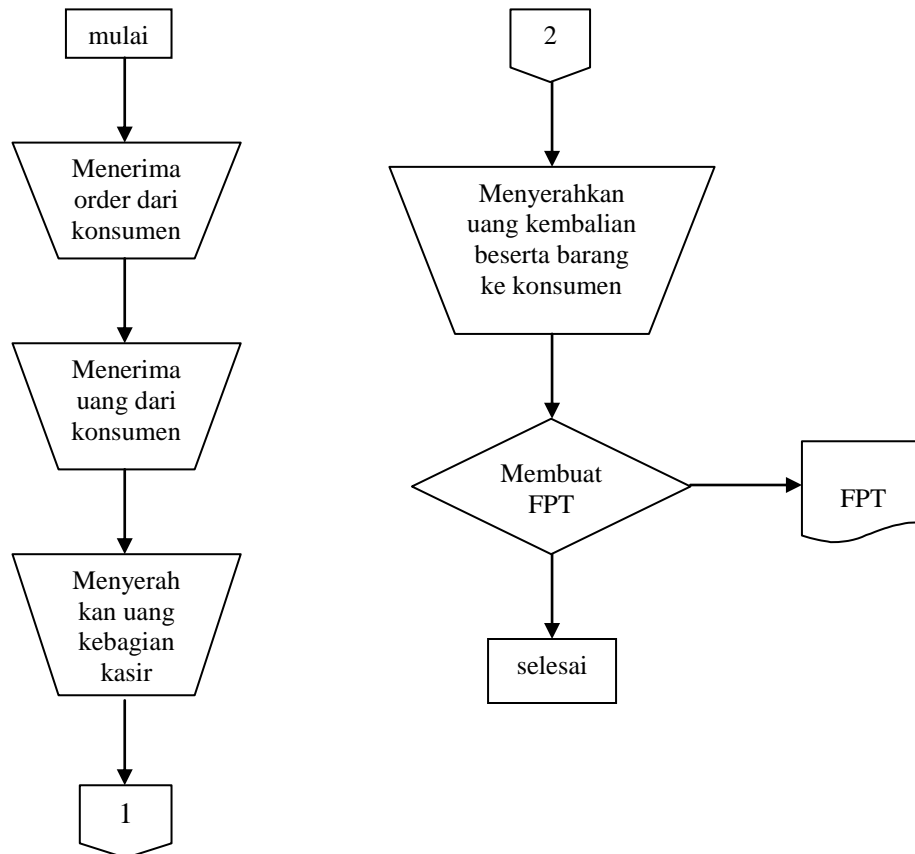
2.1.6.3 Definisi Penjualan Tunai

Penjualan adalah suatu proses penyerahan hak seseorang atas suatu benda kepada orang lain dari orang yang menerima kas tas barang tersebut.

Pengertian penjualan tunai, “Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan perusahaan dengan menyerahkan atas mengirimkan barang/jasa kepada pembeli setelah fungsi penerima kas perusahaan menerima uang dari pembeli.” (Mulyadi 2008 : 202)

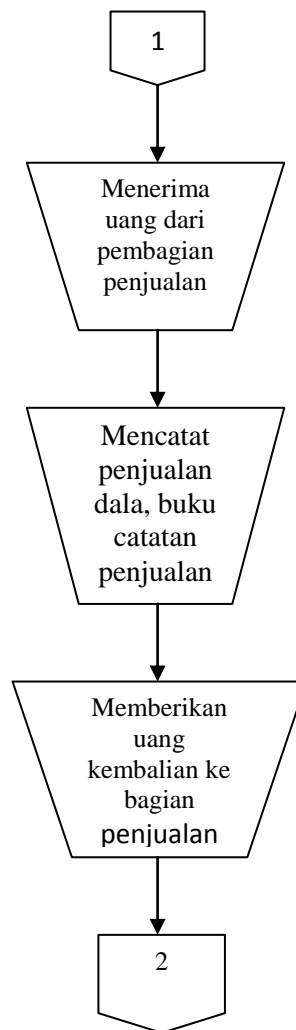
Gambaran sistem penjualan yang dilaksanakan saat ini dalam bentuk bagan alir sistem/flowchart

Bagian Penjualan



Gambar 2.2
Sistem Penjualan Tunai

Bagian Kas



Gambar 2.3
Sistem Penjualan Tunai

2.1.7 Penjelasan Tiket

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

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

A. Jenis-Jenis Tiket, yaitu :

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

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

Tiket pesawat dahulu bagaikan buku kuitansi yang isinya berlembar-lembar. Data penumpang pun ditulis dengan *freehand*. Sekarang, tiket hanya dicetak

pada 1 lembar kertas dan bahkan $\frac{1}{2}$ lembar kertas sudah cukup untuk pegangan penumpang menaiki pesawat udara. Bentuk perubahan lainnya penumpang cukup memperlihatkan tampilan etiket nya di smartphone dan itu pun sudah cukup dinyatakan sah oleh pihak maskapai. Evolusi sistem tiket juga berdampak pada model travel tiket yang menjadi penyedia tiket pesawat udara.

1. Sistem tiket tertutup

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

2. Sistem tiket terbuka

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

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

3. Sistem tiket semi terbuka

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

konsep bisnis dengan perusahaan yang lebih besar. Bisnisnya tidak langsung ke pihak maskapai melainkan kepada perusahaan travel yang *link* bisnisnya ke beberapa maskapai airlines.

4. Sistem tiket maskapai

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

Pada ke-4 sistem penjualan tiket di atas, ketentuan harga ditentukan oleh pihak maskapai. Harga jual antar jenis travel memiliki harga dasar yang sama seperti harga maskapai. Kalau pun ada yang lebih murah, itu sebagai trik marketing masing-masing travel. Bahkan ada travel tiket yang menawarkan harga lebih murah dari harga dasar dari maskapai. Masingmasing jenis atau tipe travel tiket seperti tersebut di atas tadi, memiliki segmen pasar tersendiri. Tiap travel tiket pesawat memiliki pelanggan tiket tersendiri sesuai kadar promosi dan pengenalan yang dilakukan. Faktor pengenalan atau kedekatan antara pembeli dan travel tiket memiliki pengaruh yang besar dalam penjualan tiket. Menurut penulis sistem informasi pelayanan reservasi tiket adalah sebuah sistem yang dirancang untuk membantu pekerjaan dalam hal pelayanan pemesanan tiket yang di buat secara komputerisasi. Dan langkah dalam reservasi sebuah tiket pesawat disimpulkan dalam beberapa poin berikut ini :

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

2.1.8 Pengertian Efektivitas

Efisiensi dan efektivitas merupakan dua kriteria yang biasa digunakan untuk menilai prestasi kerja dari suatu tempat pertanggung jawaban tertentu. Kartikahadi yang dikutip oleh Sukimo Agus (2007: 680) efektivitas adalah produk akhir kegiatan operasi yang telah mencapai tujuan baik ditinjau dari kualitas hasil, kualitas kerja maupun batas waktu yang ditargetkan.

Sharul Muhammad Afdinjar (2008: 326) pengertian efektivitas adalah tingkat dimana kinerja sesungguhnya (actual) sebanding dengan 26 kinerja yang ditargetkan. Mardiasmo (2009: 132) efektivitas merupakan hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Berdasarkan pengertian tersebut dapat dijelaskan bahwa efektivitas merupakan suatu kemampuan organisasi untuk memperoleh dan memanfaatkan sumber daya yang ada sebaik mungkin dalam usahanya mencapai tujuan organisasi.

Berdasarkan penelitian tersebut dapat dikemukakan bahwa efektivitas lebih dititik beratkan pada tingkat keberhasilan organisasi (sampai sejauh mana organisasi dapat dikatakan berhasil) dalam usaha mencapai sasaran yang telah dipilih. Semakin tinggi tingkat keberhasilan suatu organisasi terhadap nilai pencapaian tersebut, maka dapat dikatakan bahwa kegiatan yang dilakukan perusahaan tersebut semakin efektif, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa efektivitas selalu dihubungkan dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, jadi suatu perusahaan dapat dikatakan beroperasi efektif apabila dapat mencapai tujuan yang ditetapkan. Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran

yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

1. Pengertian Sistem Pengendalian Internal Penjualan

Untuk memperoleh pendapatan yang optimal maka penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan benar-benar harus dikendalikan. Untuk itu diperlukan pengendalian internal yang memadai. Gunawan (2005: 259) Pengendalian Internal Penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisa, kebijaksanaan, prosedur, metode dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang dikehendaki dengan biaya yang diharapkan atas investasi.

Pengendalian Internal Penjualan meliputi rencana organisasi serta semua metode dan langkah-langkah yang telah terkoordinasi yang digunakan dalam suatu perusahaan untuk mengamankan penjualan, memeriksa kecermatan dan dapat dipercayai laporan penjualan, meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan serta mendorong ditaatinya kebijakan penjualan yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan.

2. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan

Mulyadi (2008: 163) mengungkapkan beberapa tujuan dari pengendalian internal diantaranya ;

- 1) Menjaga kekayaan dan catatan organisasi
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- 3) Mendorong efisiensi operasional perusahaan
- 4) Kepatuhan terhadap kebijakan manajemen

3. Sistem Pengendalian Internal

Pengertian Sistem Pengendalian Internal Romney dan Steinbart (2009: 229): Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset., memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan

Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission (COSO) yang dikutip oleh Akmal (2007: 24) pengendalian intern adalah proses yang dilakukan oleh manusia (dewan direksi, manajemen dan pegawai) yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang masuk akal atau memadai untuk mencapai tujuanberikut ini:

- 1) Keandalan informasi
- 2) Ketaatan pada peraturan yang berlaku
- 3) Efisiensi dan efektifitas operasi

Sukrisno (2008: 79) pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Berdasarkan ketiga definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah sistem, struktur atau prosedur yang saling berhubungan memiliki beberapa tujuan pokok yaitu menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi yang dikoordinasikan sedemikian rupa, dan mendorong dipatuhinya kebijakan hukum dan peraturan yang berlaku untuk melaksanakan fungsi utama perusahaan.

a) Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2008: 164) unsur pokok pengendalian internal dalam perusahaan adalah:

1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan kerangka (framework) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan, seperti pemisahan setiap fungsi untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.

2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya. Dalam setiap organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam tercatat ke dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan (reliability) yang tinggi. Dengan demikian sistem otorisasi akan menjamin masukan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi.

3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah sebuah acuan mengenai hasil penelitian yang pernah dilakukan, dan memberikan informasi tentang hasil penelitian yang telah diamati. Pentingnya penelitian terdahulu dimaksudkan sebagai hasil perbandingan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian-penelitian

Penelitian yang sama pernah dilakukan oleh beberapa penelitian sebelumnya seperti yang terlihat pada tabel 2.1

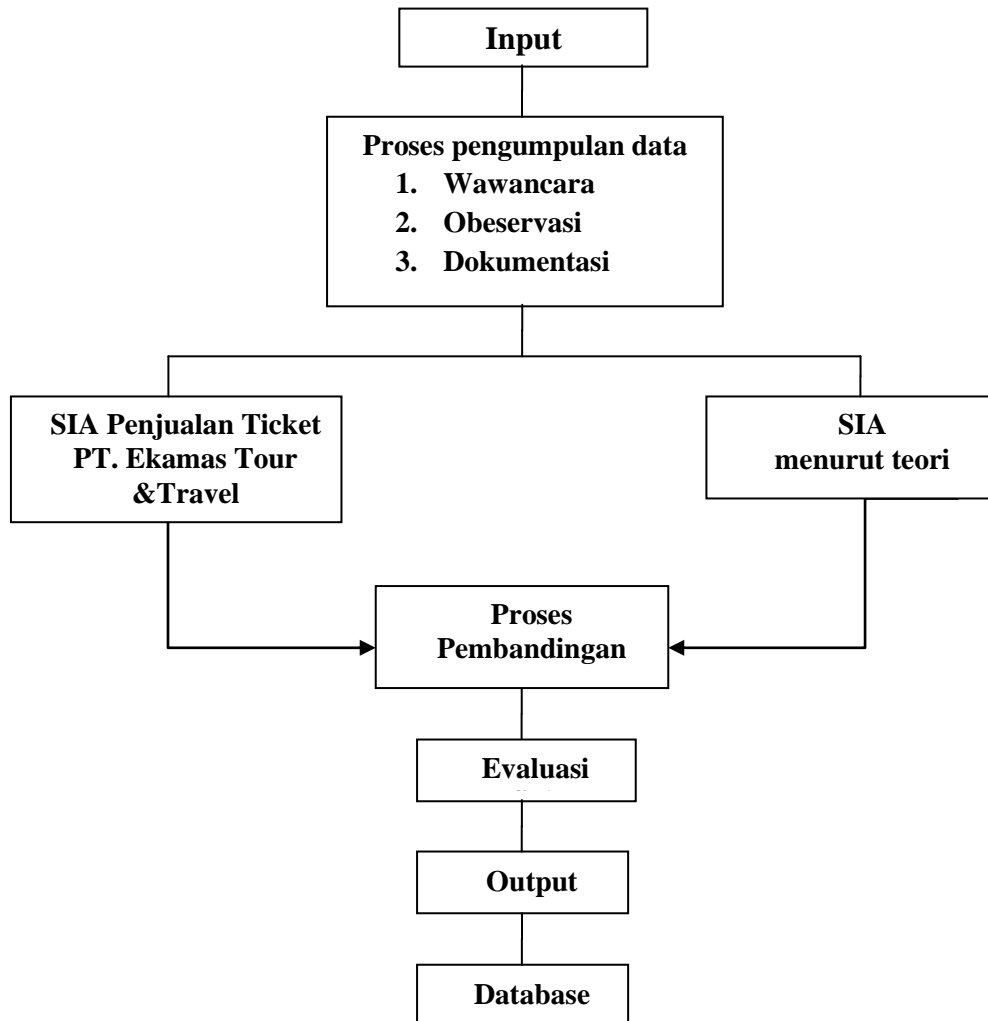
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No.	Nama/Tahun	Judul Penelitian	Kata Kunci
1.	Adilah Sinta Dewi (2017)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Sriwijaya Air di Kota Makkasar	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam perusahaan penerbangan, peran reservation sangat penting bagi kelancaran jalannya suatu perusahaan penerbangan, terutama dalam memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan.
2.	Cynthia Putri Setiawan (2018)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam perusahaan penerbangan, peran reservation sangat penting bagi

			kelancaran jalannya suatu perusahaan penerbangan, terutama dalam memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan.
3.	Nurul Paramita Febriani (2016)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Wahyu Enterprise <i>Tour And Travel</i>	hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pada PT. Wahyu Enterprise <i>Tour And Travel</i> telah dilaksanakan dengan baik, akan tetapi masih perlu adanya perbaikan berkaitan dengan sistem yang dimiliki seperti bagan alir atau prosedur pembentuknya.

C. Kerangka Konseptual

Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan adalah mencapai batas maksimal dengan pengawasan yang baik. Bidang penjualan sangat erat kaitannya dengan penting dalam menjalankan suatu perusahaan, oleh karena itu banyak perusahaan yang lebih memfokuskan diri dalam bidang penjualan. Sistem penjualan sangat penting serta erat kaitannya dalam perusahaan tersebut. Dengan adanya sistem penjualan maka kita dapat mengetahui posisi dan perkembangan perusahaan serta dapat digunakan sebagai landasan penyusunan rencana tertentu pada masa yang akan datang. Dari analisis diatas, maka sebagai suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang transportasi harus mempunyai suatu metode di dalam menentukan harga tiket.



Gambar 2.5 Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Menurut (Moleong, 2013) (metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian holistik dan dideskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Metode kualitatif juga dapat digunakan untuk mengungkapkan dan memahami sesuatu dibalik fenomena yang masih minim atau bahkan belum diketahui sama sekali (Strauss, 2009)

B. Definisi Operasional Variabel

1. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi dapat di definisikan sebagai kumpulan dari subsistem-subsistem yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang diperlukan oleh pengambil keputusan dalam proses pengambilan keputusan. (Susanto, 2013).

2. Hardware

Hardware merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukan, memproses, menyimpan dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi. Bagian –bagian hardware terdiri atas.

3. Software

Software adalah kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada Komputer, sedangkan program merupakan kumpulan dari perintah-perintah komputer yang tersusun secara sistematis.

4. Brainware

SDM Sistem Informasi dan Organisasi Sumber Daya Manusia SIA merupakan sumber daya yang terlibat dalam pembuatan sistem informasi. Pengumpulan dan pengolahan data, pendistribusian dan pemanfaatan informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi tersebut.

5. Prosedur

Prosedur Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Prosedur penting dimiliki bagi suatu organisasi agar segala sesuatu dapat dilakukan secara seragam.

Prosedur Penjualan Tiket :

- Melayani pelanggan yang akan menggunakan jasa perusahaan
- Membuatkan tiket bagi para pelanggan yang akan menggunakan jasa transportasi yang tersedia
- Melaporkan hasil penjualan tiket setiap hari kepada bagian keuangan
- Melakukan pembukuan terhadap hasil penjualan
- Mengadakan pengecekan ulang terhadap penumpang yang akan berangkat

Prosedur Tour & Travel :

- Mengatur dan mengelola para konsumen yang ingin melakukan perjalanan wisata maupun ziarah dan sebagainya yang berhubungan dengan wisata umum
- Mengorganisir pemesanan hotel diseluruh Indonesia
- Merencanakan dan menyelenggarakan macam-macam perjalanan wisata
- Merencanakan dan menjual paket wisata, baik dalam negeri, dari luar negeri, kedalam negeri dan sebaliknya
- Mengadakan negosiasi dengan pihak hotel dan jasa transportasi lainnya

Prosedur ini ditujukan untuk meyakinkan bahwa penjualan tunai/kredit dapat dapat dilakukan secara efektif dan dapat mencegah timbulnya penyimpangan/ manipulasi yang merugikan konsumen.

6. Database dan Sistem Manajemen Database

Sistem database merupakan sistem pencatatan dengan menggunakan komputer yang memiliki tujuan untuk memelihara informasi agar selalu siap pada saat diperlukan.

7. Teknologi Jaringan Komunikasi

Jaringan komunikasi atau network adalah penggunaan media elektronik atau cahaya untuk memindahkan data atau informasi dari satu lokasi ke satu atau beberapa lokasi lain yang berbeda.

8. SPT (Sistem Pengolahan Transaksi)

SPT (Sistem Pengolahan Transaksi) merupakan prosedur atau urutan subsistem pengolahan transaksi untuk menunjang siklus transaksi tertentu dalam suatu aktivitas bisnis perusahaan.

Tabel 3.1 Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Sistem Informasi Akuntansi	Sistem Informasi Akuntansi dapat di definisikan sebagai kumpulan dari subsistem-subsistem yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang diperlukan oleh pengambil keputusan dalam proses pengambilan keputusan. (Susanto, 2013)	1. Hardware 2. Software 3. Brainware 4. Prosedur 5. Database dan Sistem Manajemen Database 6. Teknologi Jaringan Komunikasi 7. SPT (Sistem Pengolahan Transaksi) (Susanto, 2013)	Likert

D. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi.

3.4.1 Wawancara

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara tanya-jawab kepada pemimpin perusahaan dan bagian-bagian yang terkait dengan penjualan tiket, yaitu bagian akuntansi, bagian penjualan khususnya penjualan tiket, bagian kasir, dan bagian personalia lainnya. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai struktur perusahaan, pembagian tugas, dan informasi lain yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tiket.

3.4.2 Dokumentasi

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara melihat catatan, laporan, berkas, dan dokumen lainnya beserta bukti-bukti yang berkaitan dengan objek penelitian yang diperlukan penulis untuk dijadikan bahasan dalam pembuatan laporan.

Tabel 3.3

Lampiran wawancara terhadap Travel Agent PT. Ekamas Tour & Travel Medan :

No.	Tanggal	Narasumber	Pertanyaan	Jawaban
1.	01 Mei 2021	Zhafira Filza Sembiring, SM	Apa kendala yang terjadi pada PT. Ekamas Tour & Travel jika belum memakai sistem informasi akuntansi penjualan?	Dalam proses pemesanan ticket, seperti pemesanan personal maupun pesanan paket, daftar paket dan daftar tempat serta daftar <i>listcustomer</i> masih menerapkan sistem tulis atau manual, sehingga sulit untuk pengarsipan laporan dan pencairan berkas.

2.	01 Mei 2021	Zhafira Filza Sembiring, SM	Jika proses pemesanan ticket yang masih belum menerapkan sistem informasi, apakah data-data hasil proses pemesanan ticket pada PT. Ekamas Tour & Travel sudah akurat ?	Dikarenakan masih menggunakan sistem tulis, seringkali kertas yang telah di data seperti daftar <i>list customer</i> hilang, hingga sulit untuk di data laporannya, dan agar data tersebut akurat, biasanya kami menghubungi kembali pelanggan untuk memastikan nama-nama peserta dan jumlah peserta yang ikut serta sesuai dengan yang di daftarkan dalam pemesanan ticket tersebut.
3.	01 Mei 2021	Zhafira Filza Sembiring, SM	Apakah ada inisiatif dari pihak PT. Ekamas Tour & Travel untuk Merubah sistem yang terkomputerisasi?	Dikarenakan dalam melakukan proses pemesanan ticket kami masih belum menggunakan sistem informasi serta promosi paket kami masih menggunakan brosur, maka untuk meningkatkan kinerja kami dalam proses pemesanan ticket, dimana pelanggan bisa mengakses paket penjualan kami dan melakukan pendaftaran sehingga calon pelanggan tidak perlu datang ke kantor kami untuk melihat paket-paket liburan yang tersedia.
4.	01 Mei 2021	Zhafira Filza Sembiring, SM	Metode sistem dan prosedur apakah yang digunakan oleh PT. Ekamas Tour & Travel ?	Perusahaan menggunakan reservation dan ticketingnya menggunakan Gabriell System yang dinilai oleh perusahaan penerbangan tersebut mudah untuk mengoperasikannya.

3.4.3 Observasi

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengamati langsung atau ikut berpartisipasi terhadap kegiatan yang terjadi di perusahaan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tiket. Observasi dilakukan untuk mendapat informasi mengenai gambaran umum perusahaan dan pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan.

E. Teknik Analisis Data

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. Analisis data merupakan tahap pertengahan dari serangkaian tahap dalam sebuah penelitian yang mempunyai fungsi yang sangat penting (Hardiansyah, 2010:158). 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 yang akan dijelaskan sebagai berikut :

Analisis data kualitatif :

1. Pengumpulan Data

Melakukan pengumpulan data dari lapangan dengan melakukan wawancara, survei kepada pelanggan, observasi dan dokumentar.

2. Pengolahan Data

Setelah data-data berhasil dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah proses pengolahan. Peneliti melakukan pemeriksaan terhadap jawaban-jawaban informan dan survei yang telah dilakukan oleh peneliti. Tujuannya adalah untuk penghalusan data dan selanjutnya perbaikan kata dan kalimat, memberi ketereangan tambahan dan membuang keterangan yang tidak penting.

3. Penyajian Data

Merupakan sekumpulan informasi yang dilaporkan dan dipaparkan secara tertulis. Penyajian data pada penelitian ini berbentuk uraian dari rangkuman hasil wawancara dan observasi yang dihasilkan setelah melakukan pengumpulan dan pengolahan data yang sekaligus di kaji dengan teori-teori yang sebelumnya telah dijelaskan pada BAB II.

4. Generalisasi dan Kesimpulan

Generalisasi adalah penarikan suatu kesimpulan umum dari analisis penelitian. Generalisasi yang dibuat harus berkaitan pula dengan teori yang mendasari penelitian yang dilakukan. Setelah generalisasi dibuat, peneliti menarik kesimpulan-kesimpulan dari penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Tempat Penelitian

PT. Ekamas Tour & Travel atau biasa disebut dengan Ekamas Tour & Travel adalah perusahaan yang bergerak dibidang Travel Agents dan Travel Bureaus yang beralamat di Petisah Tengah tepatnya di Jalan Airlangga no. 16-B Kelurahan Petisah Tengah Kecamatan Medan Petisah, Medan-Sumatera Utara. PT. Ekamas Tour & Travel adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pariwisata yang menyediakan tiket perjalanan pesawat dan akomodasi perhotelan baik dalam negeri maupun luar negeri. Awal berdirinya sejak tahun 2003 di Medan sebelum berdirinya travel dengan akta notaries pun travel ini sudah berjalan karena salah satu bidang dikantor yaitu dibidang advokasi membutuhkan transport perjalanan keluar kota atau negeri. Hingga kemudian berkembang seiring berjalannya waktu, dengan adanya dukungan financial dan keinginan dari seorang pendiri travel agar semakin maju disertai perubahan manajemen dengan baik dalam jasa pariwisata hingga bertambahlah penyediaan paket tour dan paket umroh.

4.1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

4.1.2.1 Visi Perusahaan

Menjadi penyedia jasa tour dan travel paling menarik dalam bidang jasa pelayanan pariwisata, yang memberikan pengalaman tak terlupakan kepada pelanggan, praktisi bisnis dan mitra kami.

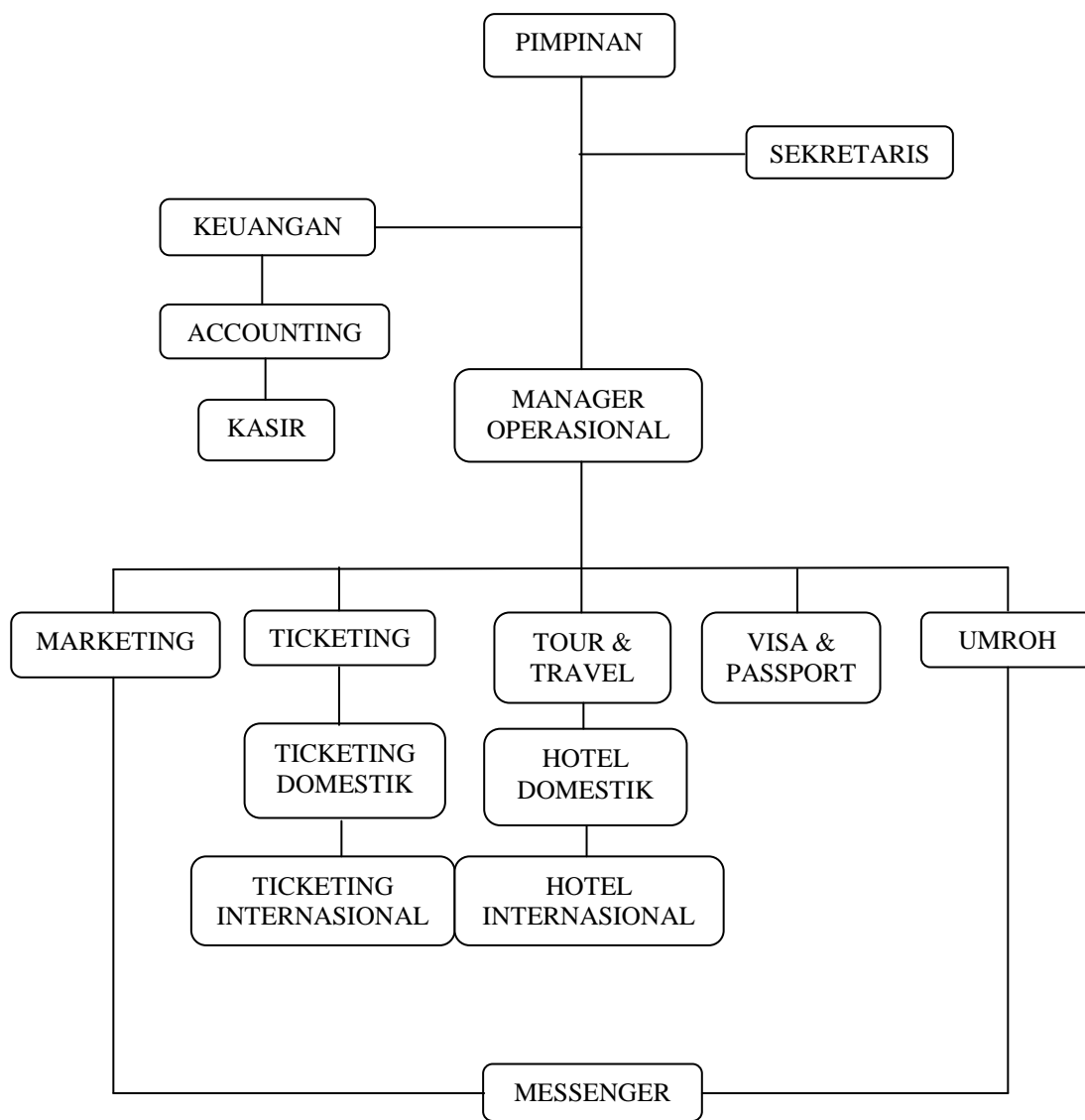
4.1.2.2 Misi Perusahaan

- Menjadi perusahaan penyedia layanan transportasi dengan kualitas layanan prima
- Menjadi perusahaan dalam menyediakan tiket pesawat dengan pelayanan yang terbaik dan berkualitas
- Memberikan pengalaman perjalanan yang mengesankan dan nyaman
- Memberikan pengalaman perjalanan yang mengesankan dan nyaman

4.1.2.3 Tujuan Perusahaan

Memperoleh pendapatan, kepuasan bagi wisatawan yang menggunakan jasa tour & travel dan mengembangkan usaha tour & travel ini agar maju dan berkembang serta memiliki cabang.

4.1.3 Struktur Organisasi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

4.1.4 Uraian Tugas dan Fungsi

a. Pimpinan

- Memimpin perusahaan
- Mengambil sebuah keputusan menyangkut perusahaan secara menyeluruh
- Bertanggung jawab penuh pada kegiatan perusahaan
- Mengatur, merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan perusahaan
- Sebagai perwakilan dalam melakukan kerja sama bisnis

b. Sekretaris

- Membantu pimpinan dalam melakukan pekerjaannya sekaligus menjadi asisten dalam melakukan pertemuan dengan klien
- Menyusun dokumen serta mengatur jadwal pimpinan
- Sebagai mediator antara bawahan dan pimpinan

c. Keuangan

- Membuat laporan keuangan dan mencatat semua transaksi yang telah dilakukan
- Mengeluarkan dana dalam memenuhi fasilitas perusahaan
- Melakukan koordinasi dengan bank dalam hal transfer dana dari pembeli untuk melakukan pencatatan
- Melaporkan posisi keuangan kepada pemimpin perusahaan secara periodik

d. Manager Operasional

- Penanggung jawab untuk seluruh bagian pada perusahaan
- Bertugas untuk memberikan pengarahan dan penetapan kebijakan umum yang erat kaitannya dengan kegiatan perusahaan tersebut.

- Bertugas menetapkan dan mengkoordinir antara kegiatan perusahaan dengan kegiatan bagian agar saran yang telah ditetapkan dapat tercapai dan terlaksana dengan baik

- Bertugas untuk mengangkat, mengawasi serta menilai setiap bagian dalam menjalankan tugasnya

e. Marketing penjualan

- Mengkoordinasi dan menentukan daerah-daerah pemasaran yang memiliki prospek menguntungkan bagi perusahaan

- Berusaha Memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan profesionalisme dalam hal pelayanan kepada konsumen, sehingga diharapkan dapat menambah jumlah pelanggan

- Mempromosikan dan memasarkan bisnis

f. Ticketing

- Melayani pelanggan yang akan menggunakan jasa perusahaan

- Membuatkan tiket bagi para pelanggan yang akan menggunakan jasa transportasi yang tersedia

- Melaporkan hasil penjualan tiket setiap hari kepada bagian keuangan

- Melakukan pembukuan terhadap hasil penjualan

- Mengadakan pengecekan ulang terhadap penumpang yang akan berangkat

g. Tour & Travel

- Mengatur dan mengelola para konsumen yang ingin melakukan perjalanan wisata maupun ziarah dan sebagainya yang berhubungan dengan wisata umum

- Mengorganisir pemesanan hotel diseluruh Indonesia
- Merencanakan dan menyelenggarakan macam-macam perjalanan wisata
- Merencanakan dan menjual paket wisata, baik dalam negeri, dari luar negeri, kedalam negeri dan sebaliknya
- mengadakan negosiasi dengan pihak hotel dan jasa transportasi lainnya

h. Visa dan Passport

- Bertanggung jawab atas pembuatan visa/passport bagi para konsumen ataupun jama'ah

i. Umroh

- Mengatur dan mengelola jama'ah yang ingin berangkat umroh mulai dari pemberangkatan sampai pemulangan

j. Messenger

- Sebagai pengantar tiket kepada customers serta mengambil tiket dari distributor
- Membayar setoran atau tunggakan perusahaan
- Membeli kebutuhan perusahaan.

4.1.5 Aktivitas Perusahaan

Aktivitas pada PT. Ekamas Tour & Travel dalam mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern dapat digolongkan ke dalam 3 (tiga) bagian yaitu : Bidang Marketing. Collection/penagihan dan administrasi.

a) Bidang Marketing

Kegiatan dibidang marketing dapat diuraikan sebagai berikut :

- Pengadaan atau pembelian tiket yang akan dijual
 - Penetapan harga jual baik cash (tunai) maupun credit (sewa beli)
 - Penetapan intensif atas prestasi penjualan
 - Melakukan promosi dan menyiapkan perangkat
- b) *Collection/penagihan*

Collection adalah istilah yang biasa di pakai dilingkungan perusahaan sebagai pengganti dari istilah penagihan, orang yang melakukan penagihan disebut kolektor agar kegiatan *Collection* bisa berjalan secara efektif dan efisien, maka kegiatan hendaknya didukung oleh karyawan yang ada termasuk didalamnya pemilihan konsumen yang layak oleh *salesforce*.

c) Administrasi

Hasil penjualan dan hasil collection harus diadministrasikan dengan sebaik-baiknya sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk mengelolah administrasi dengan baik, maka setiap karyawan harus memberikan data yang benar kepada semua jenis kegiatan administrasi yang terkait, kegiatan administrasi yaitu :

- 1) Kegiatan yang bersifat operasional
 - a. Administrasi Keuangan
 - b. Administrasi Accounting
 - c. Administrasi Personalia dan Umum
- 2) Kegiatan yang bersifat teknis pendukung
 - a. Informasi dan Teknologi
 - b. System Operasional/prosedur

c. Audit

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Pada bab 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.*

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

Ada perbedaan yang mendasar antara sistem yang digunakan oleh PT. 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.

4.2.2 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.

4.2.3 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.

4.2.4 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.

4.2.5 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.

4.2.6 Tahap Perancangan Sistem

Spesifikasi kebutuhan sistem (system 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 e-banking. Data yang dibutuhkan yakni:

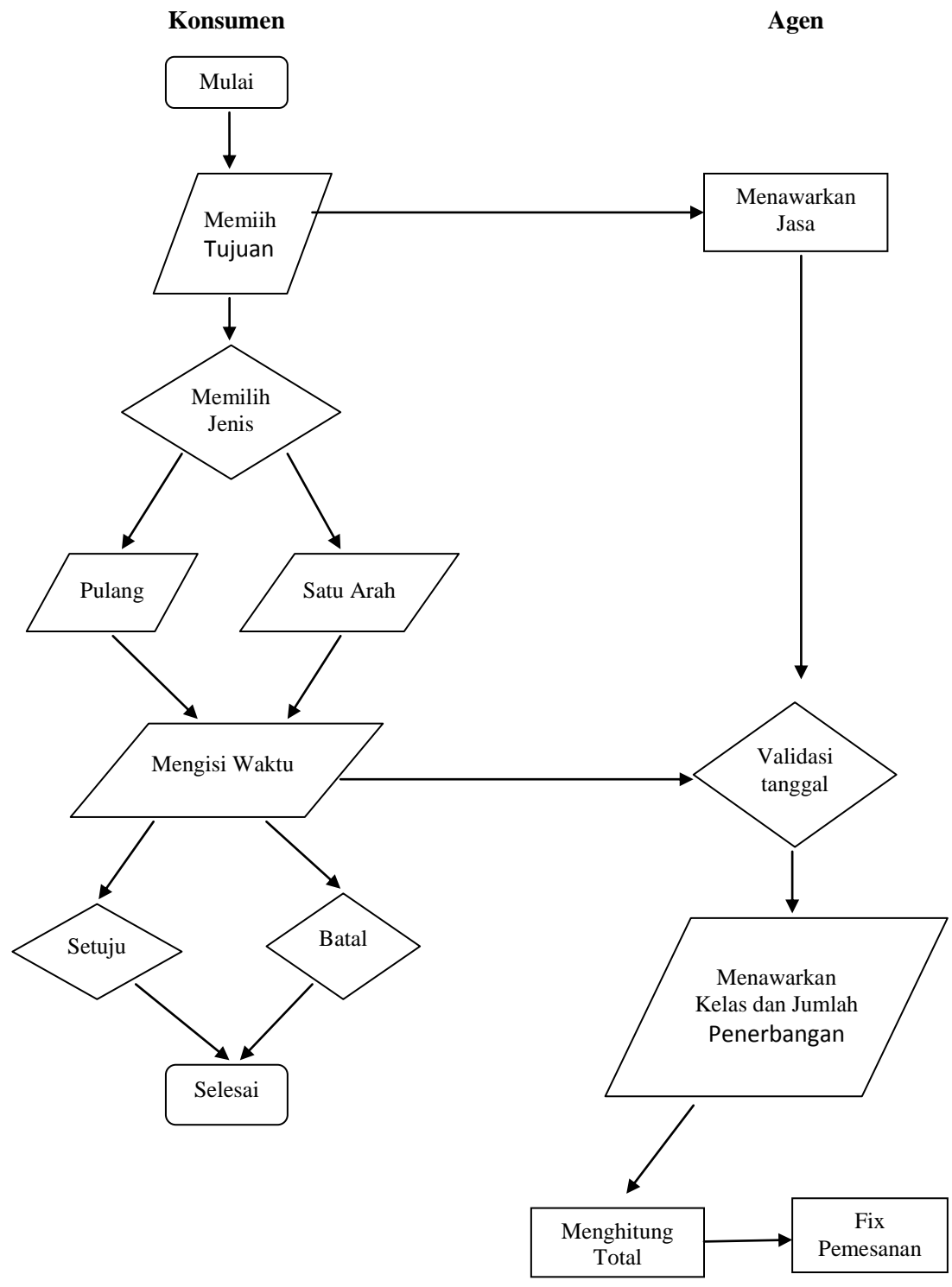
- a. Data pelanggan
- b. Data rekening pelanggan dan penjual tiket
- c. Data bank
- d. Data pesanan tiket
- e. Kode booking atau resi

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

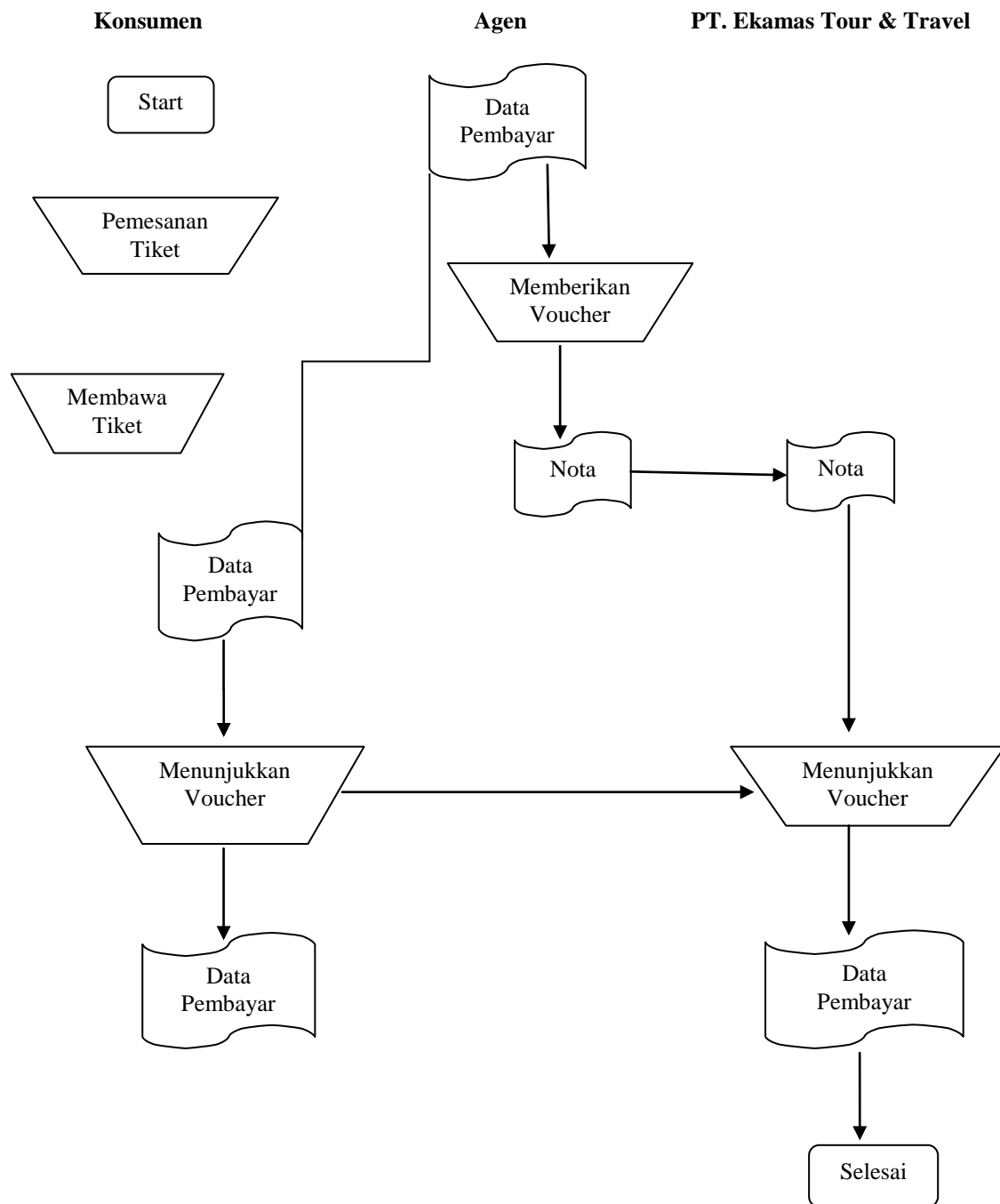
Beberapa kebutuhan non fungsional yang dibutuhkan seperti user friendly dan interface yang menarik guna kemudahan dan kenyamanan pelanggan.



Gambar 4.2
FLOWCHART PENJUALAN TIKET
PT. Ekamas Tour & Travel

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 an 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

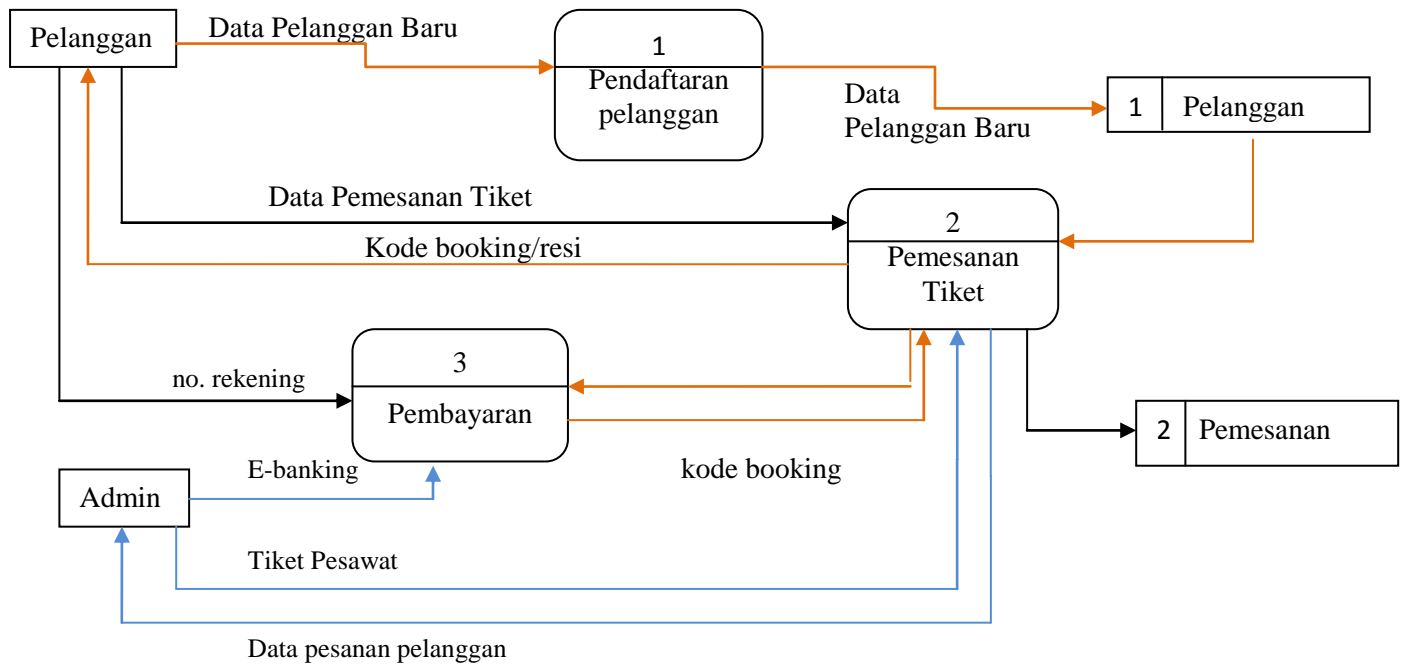


Gambar 4.3
FLOWCHART PENERIMAAN KAS
PT. Ekamas Tour & Travel

Deskripsi Penerimaan Kas :

- a. Konsumen memesan tiket
- b. Melakukan pembayar pada agen
- c. Menerima bukti pembayaran dan 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 4.4
Sistem Penjualan Tunai PT. Ekamas Tour & Travel

4.2.7 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.

4.2.8 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 di sengaja 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.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 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 oerganisasi, 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.

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan maka penulis memberikan saran kepada PT. Ekamas Tour & Travel yaitu, diharapkan untuk menyempurnakan kembali Sistem Informasi Akuntansi Penjualan agar dapat mencapai tujuan perusahaan yang lebih baik. Kemudian agar lebih memperhatikan tempat penyimpanan dokumen. Dan penulis menyarankan agar PT. Ekamas Tour & Travel harus terus melakukan pemantauan tentang keluhan penumpang yang kadang diakibatkan oleh kesalahan pada saat melakukan reservasi yang berguna untuk perbaikan kedepan. Disarankan agar sistem penjualan tiket benar-benar dilakukan secara online.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda., Kamaliah., & A. (2014) 'Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi padaperbankan di kota Pekanbaru', *JOM FEKON*, 1(2), pp. 1–13.
- Cushing, B. E. (2012) *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan. (Diterjemahkan oleh Ruhayat Kosasih)*. Jakarta: Erlangga.
- Daranatha (2009) *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hall, J. A. (2016) *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi pertama*. Jakarta: Salemba Empat.
- Istianingsih., & Wiwik, U. (2009) 'Pengaruh Kepuasan Pengguna Sistem Informasi Terhadap Kinerja Individu (Studi Empiris Pada Pengguna Paket Program Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Di Indonesia)', in *Simposium Nasional Akuntansi XII Palembang*.
- Kadir, A. (2014) *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2012) *Prinsip-prinsipPemasaran. Edisi. 13. Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Krismiaji (2015) *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Kedua*. Yogyakarta: YKPN.
- Kristanto, A. (2018) *Peranecangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Andi.
- Kusrini (2013) *Konsep dan Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan*. Yogyakarta: Andi.
- Ladjamudin, A.-B. bin (2015) *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mardi, 2011, Sistem Informasi Akuntansi, Ghalia Indonesia, J. (2011) *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mcleod, R. (2015) *Sistem Informasi Management Jilid Dua, Edisi. Bahasa Indonesia*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer.
- Moleong, L. J. (2013) *Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi (2010) *Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5*. Jakarta: Selemba Empat.
- Sujarweni, W. (2015) *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustakam Baru Press.
- Susanto, A. (2013) *Sistem Informasi Akuntansi, -Struktur-PengendalianResiko-*

Pengembangan, Edisi Perdana. Bandung: Lingga Jaya.

Sutabri, T. (2015) *Sistem Informasi Manajemen, Edisi I.* Yogyakarta: Andi.

Swastha, B. (2014) *Manajemen Pemasaran Modern.* Yogyakarta: Liberty.

Henny Zurika Lubis, (2013) *Pengaruh Sistem Informasi Berbasis Komputer dan Kepercayaan Terhadap Kinerja Individual.* Medan. Scholar

Zulia Hanum SE,M.Si (2013) *Sistem Informasi Akuntansi Penuh Dalam Penentuan Harga Jual.* Medan . Scholar

Widia Astuty (2015) *Information Management and Business Review* 7 (3), 80-92

LAMPIRAN

EKAMAS TOUR & TRAVEL
 Jl. Airlangga No.16 B, Medan - Indonesia
 Telp : (061) 418470, 480386 Fax : 4664794, Email : ekamas@yahoo.co.id

Rabu, 28 Desember 2018

Ticket Order

Messrs : Yes, Sir
 in exchange of this ticket order, please issue ticket on our account

No	Nama	Description	Amount
1	Mr. ZULKIFLI		Rp. 1.385.000
2	Mrs. AFRIDA NASUTION	27 des kmo cgl 11:10 GG GGTINK	
Sayr: Dua Rata Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Dua Ratus Rupiah			Rp. 2.698.200
ADT 2			

AUTHORISED SIGNATURE

**Lampiran 1
Ticket Order**

EKAMAS TOUR & TRAVEL
 Jl. Airlangga No.16 B, Medan - Indonesia
 Telp : (061) 418470, 480386 Fax : 4664794, Email : ekamas@yahoo.co.id

Rabu, 28 Desember 2018

To :
 Invoice : Mr. ZULKIFLI
 Staff : FIRA

*****INVOICE*****

1	Mr. ZULKIFLI	Rp. 1.385.000
2	Mrs. AFRIDA NASUTION	Rp. 1.385.000
27 des kmo cgl 11:10 GG		
Sayr: Dua Rata Tujuh Ratus Tujuh Puluh Ribu Rupiah		Rp. 2.770.000
ADT 2		

Payment :
 Bank Mandiri
 No. Rek : 108-00-1326-3920, atas nama Elawati Praseta

AUTHORISED SIGNATURE

KREDIT CARD TRANSFER

**Lampiran 2
Invoice**