

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL KANTOR
PENJUALAN PT GARUDA INDONESIA (PERSERO) Tbk
BRANCH OFFICE SEMARANG**

TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

Mutia Widiastuti

NIM. 49402000033

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA (D-III) AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG
2022**

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL KANTOR
PENJUALAN PT GARUDA INDONESIA (PERSERO) Tbk
BRANCH OFFICE SEMARANG**

TUGUAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli
Madya Akuntansi



Disusun Oleh:

Mutia Widiastuti

NIM. 49402000033

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA (D-III) AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG
2022**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mutia Widiastuti
NIM : 4902000033
Program studi : D-III Akuntansi
Fakultas : Ekonomi UNISSULA

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul:

**Sistem Pengendalian Internal Kantor Penjualan PT Garuda Indonesia
Branch Office Semarang**

Merupakan hasil karya sendiri(bersifat original), bukan merupakan tiruan atau duplikasi dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan benar.

Bila mana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dicabut gelar yang telah saya peroleh.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapa pun.

Semarang, 1 Februari 2023
Yang Menyatakan,



Mutia Widiastuti
NIM. 49402000033

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini Diajukan oleh :

Nama : Mutia Widiastuti
NIM : 49402000033
Program Studi : D-III Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Sistem Pengendalian Internal Kantor Penjualan PT
Garuda Indonesia Branch Office Semarang



Dr. Lisa Kartikasari., SE., M.Si., Akt., CA
NIK. 211402010

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Kegiatan Magang ini diajukan oleh :

Nama : Mutia Widiastuti
NIM : 49402000033
Program Studi : D-III Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Sistem Pengendalian Internal Kantor Penjualan PT
Garuda Indonesia Branch Office Semarang

Telah berhasil di pertahankan di hadapan penguji dan diterima sebagai salah satu bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi pada Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Penguji 2

Semarang, 20 Februari 2023

Penguji 1

Dr. Lisa Kartikasari., SE., M.Si., Akt.,
CA
NIK. 211402010

Rustam Hanafi, SE., M.Sc., Ak., CA
NIK. 0612027401

Mengetahui,
Ketua Prodi D-III Akuntansi
22-2-23

Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si
NIK. 211415028

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Penyusunan Tugas Akhir.

Penyusunan Tugas Akhir ini dilakukan sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi pada Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung, dengan judul .

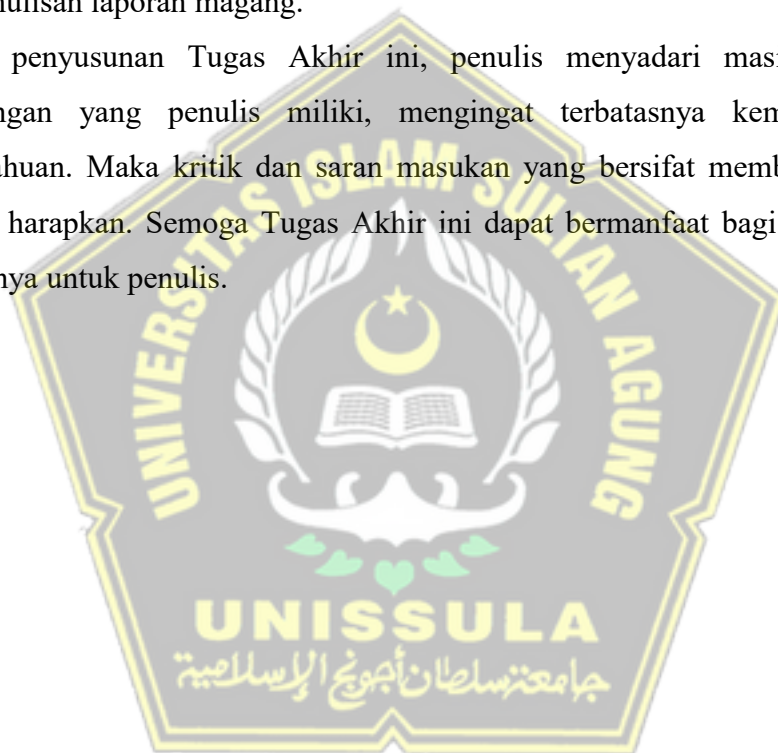
Selesainya Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan orang-orang terdekat dan tersayang. Oleh karena itu dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan kemudahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini dengan baik dan tepat waktu
2. Bapak Prof. Dr. H. Heru Sulistyono, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Bapak Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si., Ak selaku Ketua Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung
4. Ibu Dr. Lisa Kartikasari, SE., M.Si., Akt., CA, selaku Dosen Pembimbing Pelaksana Magang
5. Bapak Joko Azuardi, General Manager PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang
6. Bapak Lulus, Finance Manager PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang
7. Bapak Warno, Supervisor Treasury Asset and Expense PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office
8. Ibu Endah Retno Kusasih, Staff Finance PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang
9. Ibu Endah Retno Kusasih dan Mbak Zsa Zsa Putri Aisyah, Staff Finance PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang yang telah

memberikan pengarahan serta informasi yang penulis butuhkan dalam penulisan laporan magang

10. Segenap karyawan PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang
11. Papa dan Mama tercinta yang selalu memberikan dukungan, dorongan dan doanya untuk penulis
12. Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan semangat dan dukungannya
13. Seluruh member NCT yang menjadi pendukung dan hiburan penulis selama penulisan laporan magang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menyadari masih banyaknya kekurangan yang penulis miliki, mengingat terbatasnya kemampuan dan pengetahuan. Maka kritik dan saran masukan yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya untuk penulis.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
DAFTAR TABLE.....	x
ABSTRAK.....	1
BAB I PENDAHULUAN.....	3
1.1 Latar Belakang.....	3
1.2 Maksud Penulisan Laporan.....	5
1.3 Rumusan Masalah.....	6
1.4 Tujuan Penulisan Laporan.....	6
BAB II DAFTAR PUSTAKA.....	7
2.1 Sistem.....	7
2.2 Pengendalian Internal.....	7
2.3 Penjualan.....	8
2.4 Penjualan Tiket.....	8
2.5 Laporan Penjualan	9
2.6 Pembukuan.....	9
2.7 Flowchart.....	9
2.8 Integritas.....	10
2.9 Mekanisme.....	11
BAB III METODE PENELITIAN.....	12
3.1 Jenis Penelitian	12

3.2 Subjek dan Objek Penelitian.....	12
3.3 Data dan Sumber Penelitian	14
3.4 Metode Penelitian.....	15
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	17
4.1 Hasil Magang.....	17
4.1.1 Profil Perusahaan	17
4.1.2 Logo.....	19
4.1.3 Visi dan Misi.....	20
4.1.4 Anak Perusahaan.....	20
4.1.5 Struktur Organisasi.....	24
4.1.6 Fungsi yang Terkait Penjualan.....	28
4.1.7 Dokumen yang Digunakan.....	29
4.1.8 Catatan yang Digunakan.....	31
4.1.9 Unsur Pengendalian Internal.....	32
4.2 Pembahasan dan Solusi	33
4.3 Proses Pembukuan Penjualan Tiket.....	36
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	39
5.1 Kesimpulan.....	40
5.2 saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA.....	41

DAFTAR GAMBAR

1. Logo garuda Indonesia.....	20
2. Logo Aerowisata (anak Perusahaan Garuda Indonesia).....	20
3. Logo sabre (Anak Perusahaan Garuda Indonesia).....	21
4. GMFAeroAsia (anak Perusahaan Garuda Indonesia).....	22
5. Gapura (Anak Perusahaan Garuda Indonesia).....	22
6. Garuda Indonesia HolidayFranch (Anak Perusahaan Garuda Indonesia).....	23
7. Foto Kegiatan.....	42

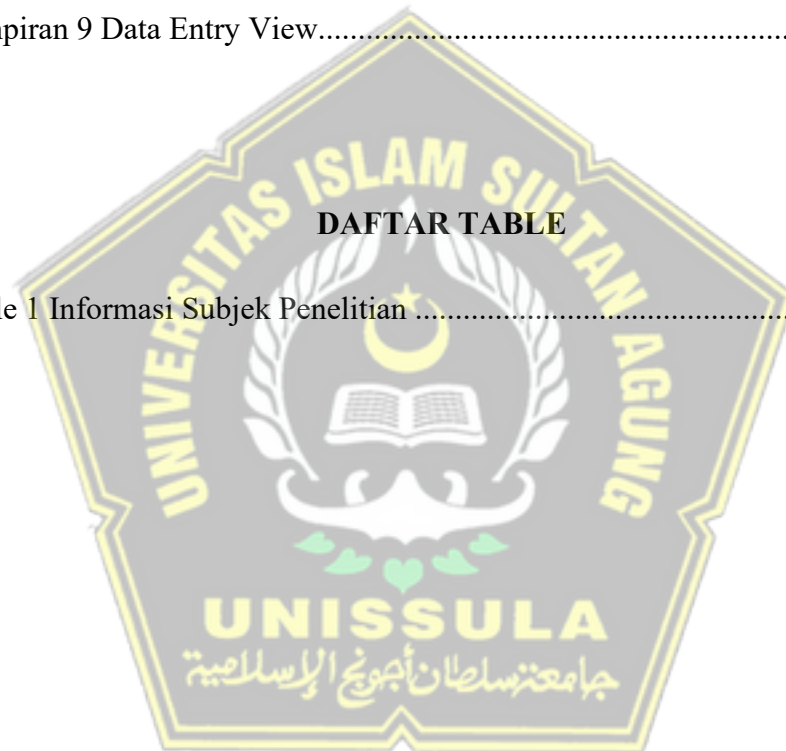


DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 Daily Report.....	43
2. Lampiran 2 Query Report.....	44
3. Lampiran 3 Slip Bagasi.....	45
4. Lampiran 4 Sales Draft.....	46
5. Lampiran 5 Sales Report Received Summary.....	47
6. Lampiran 6 Transfer.....	48
7. Lampiran 7 SAP.....	49
8. Lampiran 8 Account Posting	49
9. Lampiran 9 Data Entry View.....	50

DAFTAR TABLE

1. Table 1 Informasi Subjek Penelitian	13
--	----



ABSTRAK

Mutia Widiastuti. Ststem Pengendalian Internal kantor Penjualan PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang

Tugas Akhir yang penulis tulis ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal beroperasi selama di kantor penjualan PT Garuda Indonesia (Persero) Branch Office Semarang dan penulis juga ingin melihat bagaimana proses mekanisme pembukuan atas laporan penjualan tiket PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang, sedangkan Laporan penjualan dibuat setiap hari untuk melaporkan penjualan tiket. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang bersumber dari wawancara pegawai karyawan baik bagian akuntansi, sales, dan ticketing di PT Garuda Indonesia BO Semarang. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang menetapkan prioritas penjualan tiket karena penjualan tiket adalah sumber pendapatan yang didapat dan juga sebagai sumber pemasukan kas. Dari penjualan tiket, perusahaan dapat mengetahui laba atau rugi yang didapat dilihat dari laporan penjualan setiap harinya. Namun terdapat rentan akan kesalahan maupun kekeliruan pencatatan yang sifatnya material. Terlihat adanya integrasi yang kurang dalam bagian keuangan dengan ticketing staff sehingga proses penyesuaian diantara unsur-unsur laporan penjualan di SABRE dengan sistem SAP masih ada kekeliruan dan adanya pemempatan 2 fungsi pada satu bagian di bagian accounting terkait pemegangan kas kecil di kantor penjualan PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang.

ABSTRACT

Mutia Widiastuti. Internal Control System for Sales office of PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk Branch Office Semarang

The final project that the author wrote aims to find out how the internal control system operates while at the sales office of PT Garuda Indonesia (Persero) Branch Office Semarang and the author also wants to see how the process of bookkeeping mechanisms for ticket sales reports at PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang, while sales reports made daily to report ticket sales. The research method used in this study, using a qualitative descriptive method. The data used in this study are primary data and secondary data sourced from employee interviews in the accounting, sales, and ticketing departments at PT Garuda Indonesia BO Semarang. Methods of data collection using interviews, observation, and documentation.

The results of the study show that PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang determines the priority of ticket sales because ticket sales are a source of income and also a source of cash income. From ticket sales, the company can find out the profit or loss obtained from the sales report every day. However, there is a vulnerability to errors or errors in the recording of material nature. It can be seen that there is a lack of integration in the finance department with ticketing staff so the adjustment process between the elements of the sales report on SABER and the SAP system still has errors and there are 2 functions placed in one part of the accounting section related to petty cash handling at the sales office of PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di tengah kemajuan perkembangan teknologi dapat dikatakan sudah sangat maju. Semua dapat dengan mudah dapat diakses melalui perangkat dan sistem yang lebih canggih. Munculnya aplikasi-aplikasi dengan perangkat dan sistem yang canggih untuk memudahkan orang-orang bekerja dalam menyelesaikan pekerjaannya, adapun orang-orang yang bekerja di rumah dengan menjalankan bisnis mereka sendiri sehingga lebih praktis dan lebih kreatif, dengan begitu semakin meningkat pula persaingan dalam kegiatan bisnis. Di dalam Suatu perusahaan pun dalam menjalankan bisnis harus mengembangkan dan mengikuti teknologi yang maju dalam menjalankan pekerjaan secara profesional, lebih baik dan harus sesuai dengan prosedur yang berlaku dalam setiap perusahaan tersebut. Perusahaan dituntut untuk bisa meningkatkan kualitasnya untuk mampu bersaing di dalam industri ini dan memiliki pengendalian yang baik dalam internal maupun eksternal. untuk memperkuat sistem di perusahaan, perusahaan akan melakukan diskusi dan evaluasi perihal proses, pekerjaan dan program di perusahaan agar dapat beroperasi dengan baik seperti yang diharapkan

Di dalam perusahaan suatu sistem pengendalian internal menjadi hal yang penting selama perusahaan beroperasi yang mana sistem pengendalian internal yang baik bagi perusahaan perusahaan akan meyakinkan bahwa

perusahaan telah melakukan proses dengan integral yang baik atas segala bentuk apapun yang dilakukan terus menerus di dalam perusahaan dengan tujuan kegiatan yang dilaksanakan berjalan efektif dan efisien. Tetapi jika suatu sistem pengendalian internal dalam perusahaan masih kurang baik dan dianggap tidak efektif dan efisien maka diperlukan adanya evaluasi dan solusi dalam meningkatkan sistem pengendalian internal yang baik untuk perusahaan.

Maka dari itu, penulis melakukan penelitian selama menjalankan magang di PT Garuda Indonesia BO Semarang dengan bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal di perusahaan tersebut selama perusahaan beroperasi. Sebagaimana informasi yang telah penulis peroleh secara langsung dari staff akuntansi, sales, dan ticketing selama 2 bulan lebih dimulai 4 Juli sampai dengan 16 September 2022. Alasan memilih Garuda Indonesia sebagai objek praktik magang karena penjualan tiket di PT Garuda Indonesia BO Semarang merupakan bagian penting yang mana penjualan menjadi bagian yang selalu ada dalam laporan keuangan setiap perusahaan. Penjualan tiket di PT Garuda Indonesia BO Semarang adalah sumber pendapatan yang diperoleh perusahaan.

PT Garuda Indonesia BO Semarang adalah perusahaan jasa yang menjual tiket pesawat dengan memberikan pelayanan jasa penerbangan domestik maupun internasional. Dalam perusahaan, setiap transaksi penjualan menjadi kegiatan utama dalam mendapatkan sumber pemasukan suatu perusahaan, tapi transaksi-transaksi ini pula rentan akan kesalahan pencatatan yang sifatnya material. Terlihat adanya integrasi yang kurang dalam bagian keuangan dengan ticketing

staff sehingga proses penyesuaian diantara unsur-unsur laporan penjualan di SABRE dengan sistem SAP masih ada kekeliruan. Dengan demikian perlu ketelitian yang tinggi atas transaksi ini agar memberikan kepastian bahwa pembukuan atas transaksi penjualan telah berdasarkan dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Dengan cara melakukan pengecekan ulang dalam setiap pembuatan laporan penjualan dan melakukan proses pencatatan pemasukan kas pada bagian penjualan pada perusahaan sangat diperluka karena dalam penerapan-nya melibatkan transaksi uang dengan jumlah yang besar. Agar tidak terjadi kesalahan diperlukan adanya proses yang baik dan benar. karena dalam penerapannya mungkin sekali terjadi kesalahan yang tidak disengaja dan dapat merugikan perusahaan. Proses yang berjalan baik akan menghasilkan informasi yang reliabel, benar dan tepat waktu sehingga bermanfaat bagi perusahaan dalam mengambil suatu keputusan dan dalam pengendalian internal di PT Garuda Indonesia juga adanya penempatan 2 fungsi dalam 1 bagian yaitu pemegangan kas kecil dipegang oleh bagian akuntansi yang mana seharusnya kas kecil dipegang oleh seorang kasir. Hal tersebut dilakukan karena dalam kantor penjualan di PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang tidak ada seorang kasir dan kas kecil serahkan ke bagian akuntansi.

1.2 Maksud Penelitian

Dari latar belakang diatas maksud penulisan laporan magang ini adalah untuk mengetahui adanya kendala yang belum terpecahkan dalam sistem pengendalian internal sehingga penulis dapat memberikan solusi dan saran untuk membantu menyelesaikannya.

1.3 Rumusan Masalah

1. Bagaimana hubungan integrasi antara bagian ticketing staff dengan bagian accounting dalam pembukuan laporan penjualan di kantor penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang ?
2. Apakah penerapan 2 fungsi pada 1 bagian dalam pengelolaan keuangan kas kecil pada kantor penjualan PT Garuda Indonesia cabang Semarang berjalan dengan baik?
3. Bagaimana mekanisme pembukuan dari penjualan tiket pesawat di kantor Garuda Indonesia cabang Semarang ?

1.4 Tujuan Penelitian

Dalam praktek magang di PT Garuda Indonesia cabang Semarang, terdapat beberapa tujuan adanya penulisan laporan ini antara lain :

1. Salah satu persyaratan kelulusan D3 Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal berjalan di PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang
3. Untuk mengetahui bagaimana cara menginput data laporan penjualan pada PT Garuda Indonesia
4. Untuk mengetahui proses Pembukuan atas penjualan tiket pesawat di PT. Garuda Indonesia Cabang Semarang

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem

Sutabri (2012:3) menyatakan bahwa Sistem di definisikan sebagai gugusan ataupun himpunan yang berasal dari unsur, komponen, atau variable yang saling terorganisasi, berinteraksi, serta tergantung satu sama lain serta terpadu. serta definisi berdasarkan Fatansyah (2015:11) menyatakan pengertian dari sistem yaitu suatu tatanan (keterpaduan) yang mempunyai beberapa komponen fungsional (menggunakan satuan fungsi dan tugas spesifik) yang saling bekerja serta secara bersama-sama dengan tujuan memenuhi suatu proses eksklusif. Sehingga bisa penulis simpulkan bahwa sistem ialah kumpulan komponen yang saling terhubung, saling betergantungan dan memiliki maksud dan tujuan untuk memenuhi proses eksklusif.

2.2 Pengendalian Internal

Pengendalian internal berdasarkan Tuanakotta (2014:352) yaitu proses, penentuan, kebijakan, serta prosedur yang di rancang oleh manajemen dalam memastikan apa yang dilaporkan di pelaporan keuangan benar adanya serta pembuatan laporan keuangan sesuai dengan susunan akuntansi yang berlaku. Mulyadi (2017:129) menyampaikan bahwa sistem pengendalian internal meliputi beberapa hal antara lain adalah susunan struktur organisasi, metode, serta pengukuran yang dikoordinasikan guna menjaga keamanan aset organisasi, mengecek ketelitian serta keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi serta mendorong kebijakan manajemen. Pengendalian internal sendiri distilahkan dengan pengawasan intern (PP 60 Tahun 200). pengawasan intern atau internal kontrol

(Intosai, 2009) didefinisikan sebagai proses yang integral dan disusun guna mengatasi adanya suatu risiko serta memberikan keyakinan untuk meyakinkan bahwa tujuan organisasi telah tercapai. Mulyadi (2014) menyatakan komponen-komponen dalam pengendalian internal adalah :

1. Susunan organisasi mampu membantu dalam menyeimbangkan sebuah tanggung jawab fungsional secara tegas
2. Sistem berwenang serta prosedur pencatatan mampu membantu pada menyampaikan proteksi yang cukup terhadap suatu kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
3. Pratik yang baik dalam aplikasi tugas serta fungsi setiap unit dan organisasi
4. Karyawan dengan mutu kerjanya sinkron dalam menggunakan tanggung jawabnya.

2.3 Penjualan

Penjualan (sales) di artikan sebagai hasil dari proses penjualan yang dijual atau hasil penjualan. Penjualan (selling) juga dapat artikan sebagai sebuah proses dalam penjualan suatu produk dagangan. Sedangkan menjual (sell) memiliki arti menyerahkan sesuatu hal kepada pembeli dengan menentukan harga tertentu. Nafarin M (2015:96). (Andrayani, 2013) menyampaikan bahwa penjualan adalah kriteria krusial dalam berdagang agar dapat menilai profitabilitas perusahaan, jua artinya indikator utama atas adanya kegiatan perusahaan. Ilmu dan seni dapat memengaruhi kepribadian yang dilakukan oleh seorang penjual, dalam menjual produk dagangan dengan tujuan mengajak orang-orang untuk mau membeli barang/jasa yang ditawarkan penjual. Jadi,

penjualan adalah proses menawarkan produk pada konsumen menggunakan cara merayu ataupun membujuk konsumen tadi (Swastha, 2009).

2.4 Penjualan Tiket Pasasi

Penjualan tiket pasasi adalah cara berjualan dengan cara penjualan tiket yang dibuat oleh Garuda Indonesia yang mana perusahaan yang diangkat / dipilih mewakili Garuda Indonesia untuk menjual tiket pasasi dan telah melewati prosedur dan perjanjian yang disepakati bersama.

Tujuan penjualan tiket pasasi adalah perusahaan yang diangkat/diwakili/agent ini menjadi pintu utama dalam proses penjualan tiket pasasi, yang mana para konsumen mendapatkan jasa pelayanan dan informasi yang sangat bermanfaat dari agent ini.

2.5 Laporan Penjualan

Laporan penjualan merupakan sebuah laporan keuangan guna menginformasikan adanya sebuah transaksi penjualan dari perusahaan kepada pelanggan. Peran laporan penjualan didalam perusahaan sangatlah penting dalam mengambil sebuah keputusan baik berdasarkan pemasaran, harga, dan metode penjualan yang perusahaan bentuk, laporan penjualan juga dapat menjadi tolak ukur apakah perusahaan rugi atau untung, dan menjadi dorongan bagi perusahaan dalam meningkatkan sebuah produktivitas usaha , peningkatan kualitas volume serta peningkatan sebuah kuantitas produk/jasa

2.6 Pembukuan

Berdasarkan dengan Undang-Undang (UU) yang membahas ketentuan umum serta adat Perpajakan (KUP), di Pasal 1 ayat (29) menyebutkan bahwa

pembukuan pada pengertiannya yaitu suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur pengumpulann data seta info keuangan yang mencakup harta, kewajiban, modal, kapital, biaya, serta total perolehan serta penyerahan atas barang/jasa.

2.7 Flowchart

Flowchart program yaitu bagian bagan alir untuk menggambarkan suatu program dalam sebuah bagan dengan susunan langkah jalannya yang urut dengan simbol-simbol bagan yang sudah ditentukan (Arfan Haqiqi Sulasmoro, 2022). adapun simbol-simbol flowchart program yang terdiri dari :

- 1) Terminator adalah simbol yang bberguna memilih state awal dan state akhir suatu flowchart program
- 2) Preparation adalah simbol yang berguna mengidentifikasi variabel-variabel yang akan digunakan dalam program.
- 3) Masukan keluaran adalah simbol yang bermanfaat memberikan nilai serta untuk menunjukan karakter/nilai (isi) asal suatu variable.
- 4) Process adalah simbol yang berguna menyampaikan value tertentu, dapat berupa suatu rumus, perhitungan counter atau hanya pemberian value tertentu terhadap suatu variable
- 5) Predefined process adalah simbol terdefinisi sebagai simbol yang berguna mirip seperti link atau menu.
- 6) Decisio bermanfaat pada memilih pilihan suatu syarat
- 7) Connector dalam suatu satu laman yaitu penghubung satu simbol ke simbol yang lain, tanpa wajib menulis arus yang panjang.

- 8) Arrow merupakan simbol yang berguna memilih sirkulasi asal flowchart program,

2.8 Integritas

Integritas merupakan penekanan suatu konsep dengan mencocokkan sebuah perilaku seseorang menggunakan prinsip atau value eksklusif yang dipilihnya. Adanya Integritas akan membentuk kesepakatan seorang terhadap suatu prinsip masyarakat /organisasi pada seorang (Yusnaena dan Syahril, 2013)



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dari penelitian ini penulis menggunakan metode guna memecahkan masalah yang ada dalam objek penelitian. Metode sendiri merupakan langkah-langkah yang yang digunakan seorang terdidik dalam melalui dan menjalankan proses pembelajaran. Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode kualitatif, Dr. Muhammad Ramdhan (2021) menyatakan bahwa jenis penelitian kuanlitatif sebagai suatu jenis penelitian yang mengfokuskan pada sifat deskriptif dan cenderung lebih menggunakan analisis terhadap hal yang ditelitinya, jenis penelitian ini juga lebih menonjokan proses serta makna pada jenis penelitian ini dengan menggunakan landasan teori yang bermanfaat menjadi pemandu supaya fokus pada penelitian dengan informasi yang sesuai di lapangan. Penelitian kualitatif berlandaskan filsafat postpositivisme, alasan digunakannya sebab untuk penelitian di kondisi objek yang alami, dimana penelitian didefinisikan sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel data dilakukan secara purposife serta snowbaal, teknik pengumpulan menggunakan triangulasi, analisis data bersifat individual/kualitatif, dan yang akan terjadi penelitian lebih ditekanan makna generalisasi (Sugiyono,2011)

3.2 Subjek dan Objek Penelitian

Dalam pernyataan subjek serta objek penelitian berdasarkan Sugiyono(2013:32) bahwa subjek penelitian didefinisikan sebagai atribut

atau sifat atau nilai yang berasal dari orang, atau aktifitas yang memiliki variabel khusus dan ditetapkan sebagai hal yang berguna untuk dipelajari serta ditarik kesimpulannya.

Dapat disimpulkan bahwa subjek penelitian sebagai hal yang krusial dalam penelitian hal ini berafiliasi dengan judul penelitian dan data yang dibutuhkan. Sedangkan objek penelitian juga sama pentingnya sebab objek penelitian digunakan untuk menerima sebuah data sinkron tujuan dan pemakaian eksklusif.

1. Subjek penelitian

Arkunto (2016) menyatakan bahwa dalam subjek penelitian memiliki batasan berupa benda, hal, tempat, orang maupun data ada variable penelitian dan permasalahan yang ada. Subjek penelitian yang penulis gunakan adalah

Table 1. Informasi Subjek Penelitian

No	Nama	Jabatan
1	Warno	Supervisor accounting
2	Zsa Zsa Putri Aisyah	Sekretaris & staff accounting
3	Endah Retno Kusasih	Staff accounting

2. Objek Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian, objek menjadi faktor pendukung selain subjek penelitian. Menurut Sugiyono (2017) objek penelitian

diartikan sebagai suatu atribut atau perilaku atau nilai yang berasal dari objek, orang atau aktivitas yang memiliki model tertentu yang difokuskan oleh penelitian untuk dipahami serta untuk ditarik menjadi sebuah kesimpulan. Pada penelitian ini objek yang digunakan oleh penulis sebagai bahan penelitian adalah laporan penjualan setiap harinya yang ada dalam SABRE dan sistem SAP

3.3 Data dan Sumber Penelitian

1. Data

data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan 2 jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Dari 2 data tersebut memiliki perbedaan. Sugiyono (2016) menyatakan bahwa data primer merupakan data yang diambil eksklusif dari asalnya sedangkan data sekunder merupakan data yang mana asalnya diambil tidak langsung pada memberikan data kepada data pengumpul. Akan tetapi melalui perantara lain. Sedangkan Moleong (2012) menyatakan bahwa data sekunder didefinisikan sebagai data yang di ambil yang sumbernya berdasarkan dari dokumen-dokumen yang sudah tersedia sehingga peneliti tinggal mengutip dan menganalisanya.

a) Data sekunder artinya data historis yang terstruktur tentang suatu variable yang telah mengumpulkan serta dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Pada dasarnya data sekunder terbagi dalam dua jenis data sekunder, yaitu :

- Data sekunder internal merupakan data yang diperoleh serta mengumpulkan oleh perusahaan secara perorangan untuk tujuan akuntansi, laporan kegiatan pemasaran serta “ customer knowledge”.
 - Data Sekunder Eksternal yaitu data yang yang diperoleh serta dikumpulkan oleh forum-forum eksternal baik itu pemerintah, tingkat keamanan, informasi lapangan yang digunakan dan seluruh prosedur pengumpulan data
- b) Data Primer, data yang diperoleh secara pribadi bagi seorang peneliti. Di dalam penelitian ini penulis memperoleh data utama dari observasi langsung dan wawancara. Berdasarkan Sugiyono (2018: 456) data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpul data.

3.4 Metode Penelitian

Metode penelitian pada pengumpulan data memakai 3 metode, yaitu :

a) Observasi

Prof. Dr. Conny R Semiawan (2010) Menyatakan bahwa pengertian dari Observasi sendiri adalah sebuah bagian asal pengumpulan data. Observasi berarti teknik mengumpulkan data menggunakan cara terjun langsung ke lapangan. Dalam tradisi kualitatif, data tidak akan diperoleh dibelakang meja, tetapi wajib terjun langsung ke lapangan, ke tetangga, ke organisasi, ke komunitas dengan melalui pengamatan. Data yang diobservasi pada terjun ke lapangan dapat berupa sebuah

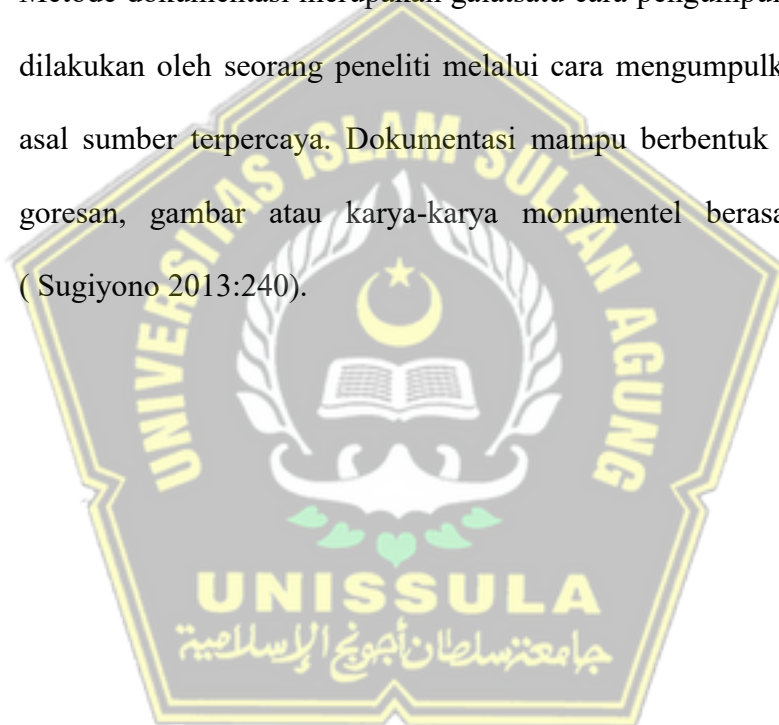
ilustasi ihwal sikap, kelakuan, sikap, tindakan, juga holistril interaksi pada suatu organisasi atau pengalamand dari anggota organisasi

b) Wawancara

Wawancara dalam pengertiannya yaitu galatsatu metode yang memberikan pertanyaan terstruktur pada narasumber guna memperoleh informasi yang responden.

c) Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan galatsatu cara pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang peneliti melalui cara mengumpulkan dokumen asal sumber terpercaya. Dokumentasi mampu berbentuk sebuah pena goresan, gambar atau karya-karya monumental berasal seseorang (Sugiyono 2013:240).



BAB IV

HASIL PENGAMATAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Magang

4.1.1 Profil Perusahaan

PT Garuda Indonesia yaitu maskapai penerbangan yang betpusat di bandara udara internasional Soekarno-Hatta. Saat ini perusahaan sudah melayani penerbangan ke lebih dari 90 destinasi ke seluruh dunia dan berbagai macam lokasi eksotis di Indonesia. Dengan jumlah penerbangan mencapai 600 penerbangan per hari, Garuda Indonesia menjadi perusahaan penerbangan yang mengedepankan penumpang dengan menyampaikan yang terbaik melalui pelayanan melalui konsep “Garuda Indonesia Experience” serta mengedepankan pula “Indonesian Hospitality” - yang adalah keramahtamahan dan kekayaan budaya Indonesia. Garuda Indonesia Group sudah mengoperasikan 210 armada pesawat menjadi jumlah keseluruhan menggunakan rata-rata usia armada dibawah lima tahun. Garuda Indonesia sendiri telah berhasil menerima pengakuan dari beberapa pihak diantaranya adalah Garuda Indonesia meraih peringkat 5-Star On Time Performance Rating 2020 berasal OAG Flightview yang yaitu Lembaga pemeringkatan On Time Performance Independent yang berkedudukan di Inggris.

Selain itu, Garuda Indonesia jua meraih “The Best Airline in Indonesia” selama 4 tahun berturut-turut sesudahnya 2017 – 2020; “Major Airlines – Traveler’s Choice Major Airline Asia” selama 3 tahun berturut-turut sejak 2018 – 2020 dari TripAdvisor 2020 Traveler’s Choice Airlines Awards serta berhasil

dinobatkan menjadi salah satu maskapai menggunakan penerapan protokol kesehatan terbaik pada global versi “Safe Travel Barometer”.

Penerbangan Komersial Pertama Indonesia

Penerbangan sipil Indonesia yang di ciptakan dan dikenalkan pertama kali oleh Angkatan Udara Republik Indonesia (AURI) menggunakan menyewakan pesawat yang lalu dinamai “Indonesian Airways” pada pemerintah Burma di 26 Januari 1949. selesainya disepakatinya Konferensi Meja Bundar (KMB) pada tahun 1949 Peran “Indonesian Airways” berakhir serta Seluruh awak serta pesawatnya pun baru bisa pulang ke Indonesia pada 1950. setelah tiba di Indonesia, maka semua pesawat serta kegunaannya dikembalikan pada AURI ke formasi Dinas Angkutan Udara Militer.

Munculnya Maskapai Nasional Indonesia

Pada tahun 1949 setelah ditanda tangani perjanjian Konferensi Meja Bunda, Belanda wajib menyerahkan kekayaan pemerintah Hindia Belanda secara holistik pada pemerintahan Republik Indonesia Serikat (RIS) termasuk dengan maskapai KLM-IIB (Koninklijke Luchtvaart Maatschappij- Inter-Insulair Bedrijf). KLM-IIB yang artinya anak perusahaan KLM selesainya mengambil alih maskapai swasta K.N.I.L.M (Koninklijke Nederlandshindische Luchtvaart Maatschappij) yang sudah eksis sesudahnya 1928 di di daerah Hindia Belanda.

Lahirnya Garuda Indonesian Airways (GIA)

Di tanggal 21 Desember 1949 diselenggarakan mengenai pembahasan tentang berdirinya maskapai nasional dan Presiden Soekarno menentukan serta mengatur nama maskapai nasional “ Garruda Indonesia” menjadi nama paskapai KLM, hal ini di bahas dalam negosiasi lanjutan dari hasil KMB antar pemerintah Indonesia bersama maskapai KLM..

Penerbangan perdana Garuda Indonesia Airways (GIA)

Setelah akui pengakuan tanggung jawab Republik Indonesia (RI) oleh Belanda, di tanggal 28 Desember 1949,2 buah pesawat Dakota (DC-3) berangkat dari bandar udara Kemayoran, Jakarta menuju Yogyakarta pada tujuan untuk menjemput Soekarno dibawa kembali ke Jakarta yang sekaligus menandai bahwa adanya penguncian baliki Ibukota RI ke Jakarta. Sesudah saat itulah GIA terus berkembang sampai dikenal sebagai Garuda Indonesia.

4.1.2 Logo Garuda Indonesia



4.1.3 Visi dan Misi Garuda Indonesia

Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan penerbangan yang handal dengan menawarkan layanan yang berkualitas kepada masyarakat dunia menggunakan keramahan Indonesia.

Misi Perusahaan

Sebagai perusahaan penerbangan pembawa bendera bangsa Indonesia yang mempromosikan Indonesia kepada dunia guna menunjang penerbangan ekonomi nasional dengan memberikan pelayanan yang profesional.

4.1.4 Anak Perusahaan

a) **PT AERO WISATA**



Gambar 1

PT Aero Wisata adalah salahsatu anak perusahaan asal Garuda Indonesia yang berdiri di Jakarta pada tanggal 30 Juni 1973. Bergerak pada bidang usaha jasa yang penyediaan barang atau jasa yang bermutu tinggi serta berdaya saling bertenaga di bidang usaha pariwisata serta jasa pendukung angkutan udara dengan tujuan menjadikan sebuah penyedia layanan terdepan pada industri perhotelan wisata wisata nasional.

b) **PT Sabre Travel Network Indonesia**



Gambar 2

Sejarah PT Sabre Travel Network Indonesia (d/h Abacus Distribution Systems Indonesia) bermula dari persetujuan Menteri Telekomunikasibersama Menteri Keuangan atas skema kolaborasi joint venture antara Garuda Indonesia dengan Abacus International. Atas persetujuan tersebut, Garuda Indonesia kemudian mulai membuat tim Mega CRS. PT Abacus Distribution Systems Indonesia atau dikenal dengan Abacus Indonesia lalu diresmikan pada tanggal 1 Maret 1995. di Desember 2015, menjadi perusahaan penyedia teknologi untuk perjalanan serta industri pariwisata global terkemuka di dunia melakukan akuisisi atas Abacus, dengan demikian adanya pembaruan nama Abacus Indonesia menjadi Sabre Travel Network Indonesia atau Sabre Indonesia.

c) **PT Garuda Maintenance Facility Aero Asia (GMFAA)**



Gambar 3

PT Garuda Maintenance Facility Aero Asia (GMF) didirikan sesuai akta No. 93 tanggal 26 April 2002 GMF dimaksudkan bahwa GMF bisa

melaksanakan serta menunjang kebijakan serta program Pemerintah di bidang ekonomi dan juga pembangunan nasional pada umumnya, khususnya pada bidang jasa perawatan pesawat terbang, perawatan komponen serta kalibrasi, perawatan mesin untuk pesawat dan industri, pembuatan dan perawatan sarana pendukung, jasa engineering, jasa layanan material, logistik, pergudangan dan konsinyasi serta jasa konsultan, pelatihan serta penyediaan tenaga ahli di bidang perawatan pesawat, komponen dan mesin.

d) PT Gapura Angkasa



Gambar 4

PT Gapura Angkasa adalah perusahaan yang berkiprah pada bidang jasa penanganan tanah yang didirikan pada tanggal 26 Januari 1998 atas perjanjian kolaborasi antara tiga BUMN. Garuda Indonesia memiliki saham Gapura Angkasa sebanyak 58,75%. Saat ini, Gapura Angkasa beroperasi di 57 Bandara Indonesia yang terdiri dari 31 cabang kantor dan 26 Perwakilan kantor

e) Garuda Indonesia Holiday France

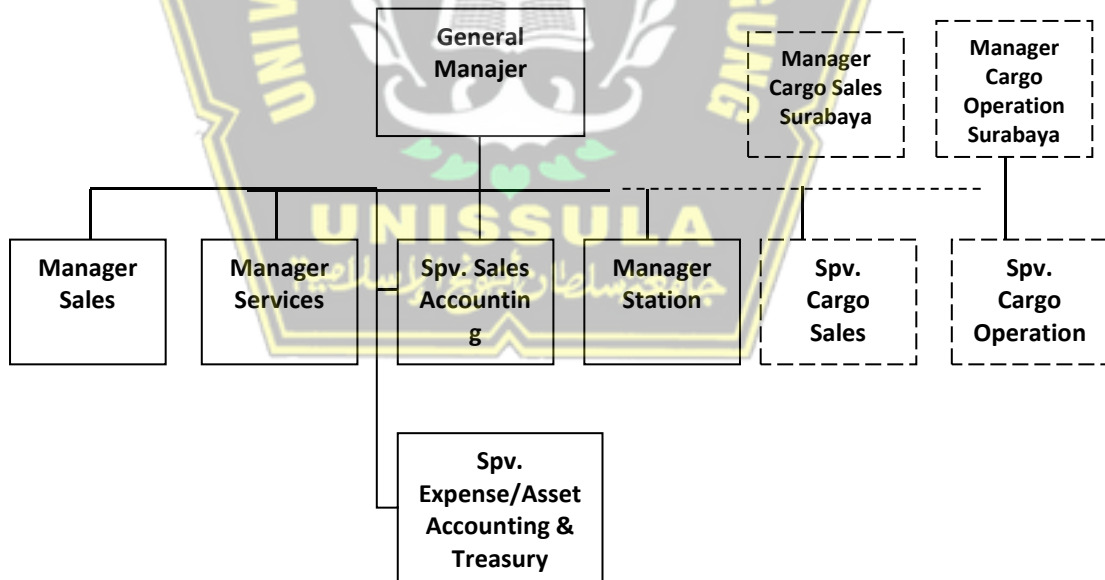


Gambar 5

Garuda Indonesia Holiday France (GIHF) sudah resmi didirikan serta terdaftar di tanggal 23 Desember 2013 menjadi perusahaan terbatas (Société par Actions Simplifiée/ S.A.S.) Saat ini, GIHF dimiliki sepenuhnya oleh Garuda Indonesia menjadi pemegang saham tunggal dengan modal sejumlah €1.000.000 mewakili 1.000.000 lembar saham dengan nilai nominal sebesar €1 per saham.

GIHF sendiri telah resmi terdaftar dan dapat beroperasi di Perancis pada tanggal 26 Januari 2014 dengan nomer 799 887 765 RCS Paris.. GIHF mempunyai misi untuk menyediakan ragam pilihan liburan terbaik dari banyak penyedia layanan wisata terpilih untuk wisatawan dan korporasi yang berdomisili di Paris, Perancis.

4.1.5 Struktur Organisasi



masing-masing dari setiap bidang ,memiliki peran, antara lain :

1. General manager

Seorang general manager memiliki sebuah tanggungjawab untuk mengelola semua bagian operasional usaha perusahaan cabang beberapa tugas general manager antara lain yaitu :

- a. Membantu direksi dalam melakukan kegiatan dari perencanaan perusahaan di kantor cabang setempat
- b. Bertanggungjawab atas mengendalikan fungsi serta kegiatan perusahaan di kantor cabang
- c. Menyusun rancangan kerja melalui koordinasi menggunakan semua unit terkait pada kantor cabang setempat sesuai dengan ketentuan perusahaan

2. Station Manager

Bertanggung jawab atas aktivitas di bandara baik yang dilakukan oleh Garuda Indonesia secara pribadi maupun melalui pihak ketiga

3. Service Manager

Bertanggung jawab dalam memimpin para staff yang melayani penumpang selama di bandara

4. Sales Manager

Bertanggung jawab terhadap berjalannya kegiatan operasional usaha perusahaan di kantor cabang menggunakan fungsi pengelolaan pemasaran serta dengan strategis pada mengontrolan kegiatan penjualan guna untuk mengoptimalkan pencapaian sasaran penjualan di cabang

5. Finance Manager

Bertanggung jawab dengan cara memastikan berjalannya sebuah kegiatan operasional usaha perusahaan di perusahaan cabang melalui pengelolaan fungsi keuangan dan mengendalikan pengeluaran kantor cabang guna memastikan tercapainya pengeluaran yang efektif serta efisien.

6. Spv. Cargo Operation

Bertanggung jawab dengan cara memastikan barang-barang yang dikirim kargo telah sesuai standar, baik dari segi pengemasan / packaging maupun berasal dari isi barang supaya tetap mengacu di peraturan yang berlaku selain itu dan memastikan pengiriman barang hingga ke tujuan.

7. Spv. Cargo Sales

Bertanggung jawab terhadap aktivitas operasional usaha perusahaan di perusahaan cabang dengan melalui penjualan fungsi jasa pengiriman kargo guna memastikan pencapaian sasaran penjualan perusahaan cabang

8. Sales Office

Sales office memiliki tanggung jawab menjadi berikut ini :

- a. Mengawasi segala aktivitas apapun yang terdapat di tempat kerja penjualan tiket BO serta andara
- b. Menangani sebuah mekanisme tagihan pembatalan terbang juga keterlambatan penumpang
- c. Menangani mekanisme penerbangan yang tidak teratur untuk perusahaan cabang

9. Treasury and Assets Accounting

- a. Mengelola penerimaan agunan setemat, agunan tetap, menerima pelunasan piutang, penjualan agen tiket dan cargo,
- b. Memantau uang tunai, giro,serta cek yang telah dicek dan disetor ke bank
- c. Mengevaluasi serta melaporkan pembayaran setoran penjualan agen tiket dan cargo sesuai dengan jatuh tempo pembayaran
- d. Memberitahukan ke agen atas pembayaran menggunakan giro yang kliringnya ditolak bank supaya dibayar tunai.
- e. Menyiapkan, menyimpan, serta mencairkan cek, bilyet giro atas persetujuan atasan
- f. Mengusul permintaan dana untuk biaya operasional serta non operasional
- g. Memonitor dan mengevaluasi saldo utang

4.1.6 Fungsi yang Terkait di Penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang

Dalam pembukuan atau pencatatan atas penjualan tiket di Garuda Indonesia BO Semarang membutuhkan bagian-bagian penting diantaranya :

1. Bagian Penjualan

Fungsi bagian penjualan adalah pembeli yang membeli tiket maka bagian penjualan akan menerima orderan dari pembeli, kemudia penjualan akan menerbitkan tiket elektronik dan mendapatkan uang berasal dari pembeli. kemudian, bagian penjualan juga melakukan pengecekan ulang antara hasil penjualan dengan uang diterima lalu menyetorkan hasil pendapatan penjualan tersebut ke dalam bank.

2. Ticketing Staff

Tugas dari staf tiket yaitu membentuk dan mempertanggungjawabkan atas pembuatan laporan penjualan tiket yang selanjutnya diserahkan ke bagian keuangan buat dilakukan pembukuan. Laporan penjualan tiket yang dibentuk oleh staf tiket terdiri dari penyesuaian penerimaan kas penjualan, laporan penjualan setiap hari, daily report, query report, stok dokumen, serta bukti-bukti pendukung lainnya.

3. Finance

Fungsi finance yaitu mengerjakan membukuan dalam sistem SAP atas laporan penjualan tiket yang telah dibentuk oleh ticketing staff. Tahapan yang dilalui dibagian finance mulai dari mengecek situs sabre atas laporan penjualan tiket, melakukan penjurnalan atas laporan penjualan tiket, mencocokkan laporan penjualan tiket di sabre dengan sistem SAP, apakah membukumannya sudah cocok atau ada kesalahan. Jika cocok maka jurnal akan di clear dan jika ada kekurangan atau kesalahan maka akan dikembalikan ke bagian ticketing staff.

4.1.7 Dokumen yang Digunakan di Penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang

Beberapa dokumen yang dipakai dalam laporan penjualan tiket penumpang antara lain:

1. Rekonsiliasi penerimaan Kas Penjualan

Isi dari rekonsiliasi penerimaan kas penjualan mulai dari saldo awal, total pemasukan kas yang berasal dari Counter Sales Report dan Manual Sales

Report, total pengeluaran kas atas transaksi refund, total pemasukan atau pengeluaran kas yang berasal selain dari penjualan

2. Sales Receive Report Summary

Dokumen yang berisikan mengenai info pemasukan kas dari penjualan dengan cash atau menggunakan kartu kredit

3. Query Report

Query report dibuat sebagai bukti pendukung dalam laporan penjualan yang telah dibentuk di bagian ticketing serta diupload ke dalam sabre. Query report berisi data mengenai nomor ticket, harga ticket, pajak, nama penumpang serta kode booking pesawat

4. Daily Report

Daily report dibuat setiap hari serta digunakan sebagai pendukung bukti lainnya. Isinya mengenai info jumlah penjualan cash dan menggunakan kredit card.

5. Sales Draft

Sales draft dibentuk jika pembeli membeli ticket memakai credit card

6. Refund Form

Refund Form dibentuk jika batal atau tidak mengikuti penerbangan atas pesawat Garuda. Maka, penumpang meminta pembayaran balik terhadap ticket yang sudah di beli

7. EBT (Excess Baggage Ticket)

Excess Baggage Ticket diterbitkan akibat kelebihan pemakaian bagasi di atas maksimal bagasi yang diizinkan. Maka, penumpang diwajibkan membeli excess baggage ticket.

8. Stock Document

Stock dokument dipakai menjadi control jumlah tiket penumpang domestik serta internasional dan ticket EBT

9. Bukti Setor Bank

Bukti setor bank dirancang dengan tujuan menjadi bukti bahwa kas telah di setorkan ke bank

4.1.8 Catatan Akuntansi yang Digunakan di Penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang

Catatan akuntansi digunakan pada penjumlahan penjualan tiket penumpang dalam pembukuan di sistem SAP merupakan sebagai berikut:

a) Jurnal untuk pemasukan secara Cash

Cash On Hand - IDR SRGTO	Rp.-----	
A/R Pax SO-Cash		Rp.-----

b) Jurnal untuk penggunaan Credit Card

Mandiri Credit Card	Rp ----	
A/R Pax - Credit Card		Rp -----

c) Jurnal yang digunakan untuk Refund Penjualan

A/R Pax SO - Cash	Rp ----	
Cash On Hand		Rp ----

4.1.9 Unsur Pengendalian Intern di Penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang

PT Garuda Indonesia BO Semarang menerapkan Unsur pengendalian intern, di antaranya :

1. Bagian penjualan dipisahkan dengan bagian keuangan

Bagian penjualan bertugas dalam melayani pembelian dengan mendapatkan uang berasal dari pembeli dan setiap harinya dilakukan pengecekan ulang terhadap uang hasil penjualan tersebut serta diberikan ke Bagian keuangan, bagian keuangan mendapatkan laporan penjualan dan melakukan pembukuan berasal dari laporan penjualan yang dirancang setiap harinya oleh staf tiket

2. Pembeli yang telah membeli tiket mendapatkn bukti berupa tiket elektronik

3. Pencatatan pada catatan akuntansi sesuai dari laporan penjualan yang dibentuk oleh staf tiket

4. Jumlah kas dari penjualan tiket secara tunai setiap harinya disimpan dalam brankas yang terdapat pada kantor penjualan Garuda Indonesia BO Semarang, yang serta lalu disetor semuanya pada esok harinya ke rekening bank Garuda Indonesia.

5. bagian akuntansi melangsukan cash opname serta stock opname di kantor-kantor penjualan PT Garuda Indonesia setiap bulannya

6. Setiap awal bulan bagian akuntansi closing atas transaksi penjualan , pengeluaran dan pajak selama sebulan sebelumnya.

4.2 Pembahasan dan Solusi

Dalam hasil penelitian ini, penulis memperoleh data dan informasi mengenai gambar umum perusahaan PT Garuda Indonesia BO Semarang . dengan tujuan mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal di PT Garuda Indonesia BO Semarang. Mulai dari penulis pelajari selama magang di PT Garuda Indonesia, penulis dapat mengetahui proses penjualan tiket, setelah penjualan tiket sampai tahap sebelum pembukuan dalam sistem SAP dan sampai pembukuan dalam sistem SAP dan Dalam penelitian selama 2 bulan lebih penulis juga menemukan adanya permasalahan didalam sistem pengendalian internal. Antara lain adalah

1. Hubungan integrasi yang kurang antara bagian ticketing staff dengan bagian accounting dalam pembukuan dari laporan Penjualan ke sistem SAP
2. Adanya penempatan dua fungsi pada 1 bagian di perusahaan cabang Semarang

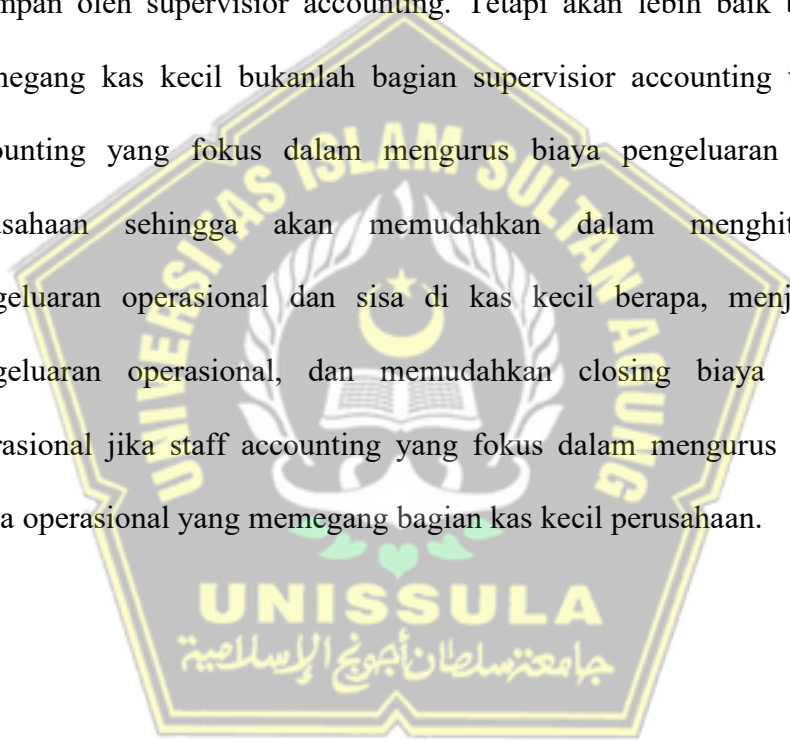
Namun dalam pembahasan ini penulis dapat membantu memberikan sedikit solusi yang mungkin berguna bagi PT Garuda Indonesia BO Semarang untuk dapat memperbaiki kendala dan keamanan di dalam sistem pengendalian internal PT Garuda Indonesia di cabang Semarang. Antara lain:

1. Untuk hubungan integrasi yang kurang antara bagian ticketing staff dengan bagian accounting dalam pembukuan dari laporan penjualan ke sistem SAP yaitu Bagian accounting akan mengecek ulang laporan keuangan yang dibuat dari ticketing staff sebelum menjurnal ke sistem SAP untuk meminimalisir kesalahan dalam pembukuan di sistem SAP. Dalam pembuatan laporan penjualan oleh ticketing staff yang memungkinkan terjadi kesalahan atau

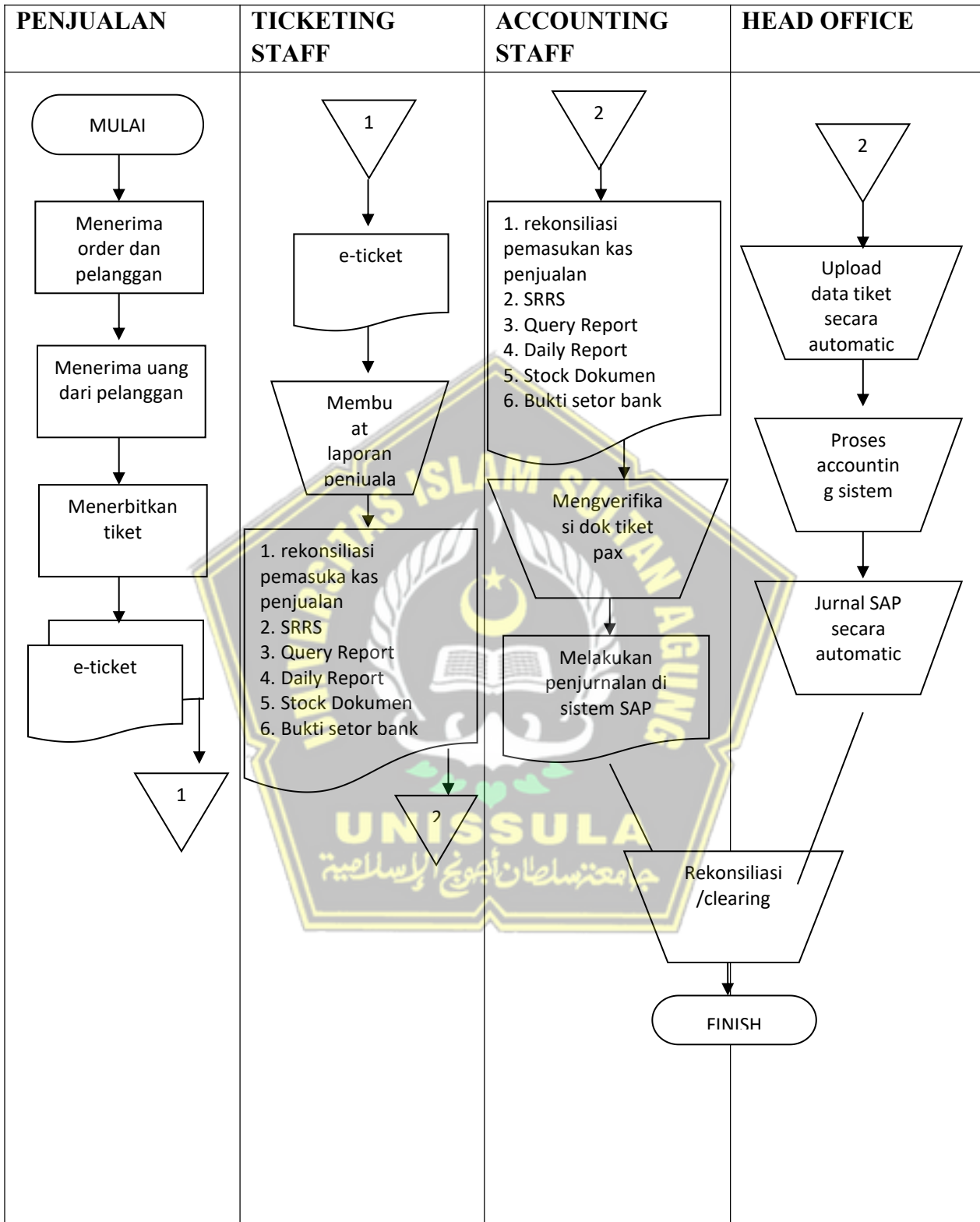
kekeliruan di pembuatan laporan penjualan. Oleh karena itu, diharapkan sebelum menginput laporan penjualan ke SABRE, bagian ticketing staff dapat melakukan pemeriksaan dan perhitungan kembali terhadap penjualan tiket yang tercatat di cash sales report (CSR) yang akan diserahkan dibagian accounting begitu pun jika ada data laporan penjualan hari sebelumnya yang dimasukan ke laporan penjualan hari berikutnya, ticketing staff dapat menghubungi bagian accounting. Dampak dari laporan penjualan yang keliru atau salah adalah laporan penjualan dengan jurnal disistem SAP akan ada kekurangan atau kelebihan di ending balance perbulan, ada perbedaan nominal disistem SAP dengan laporan penjualan, contoh yang sering terjadi perbedaan nominal dibagian transfer bank Dan dari permasalahan tersebut dapat mempengaruhi pendapatan laba atau rugi di PT Garuda Indonesia BO Semarang.

2. Sedangkan di penempatan dua fungsi pada 1 bagian di PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang yaitu dimana seharusnya kas kecil dipegang oleh bagian kasir tetapi bagian accounting yang memegang kas kecil dan mengurus pengeluaran biaya operasional perusahaan. Selama melakukan observasi, penulis mengamati jika perusahaan PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang yang berfokus pada penjualan tiket memiliki kasir, yang mana posisi tersebut diserahkan ke bagian ticketing staff. Ticketing staff tidak hanya pembuat laporan penjualan setiap harinya, tetapi juga melayani penumpang yang ingin membeli tiket, refund tiket, dan mengatasi kendala tiket yang terjadi pada penumpang. Dan alasan ticketing staff tidak

memegang kas kecil untuk pengeluaran biaya operasional adalah posisi ticketing staff ada di paling depan kantor penjualan dan lebih fokus melayani penumpang dalam mengurus pembelian, refund, kendala pada tiket dan membuat laporan penjualan setelahnya. sedangkan bagian accounting ada dibagian yang terletak dalam kantor dan tidak banyak menghadapi orang luar sehingga jika ada biaya operasional yang mendesak bagian accounting dapat langsung mengeluarkan biaya operasional dari brankas kas kecil yang disimpan oleh supervisor accounting. Tetapi akan lebih baik bagian yang memegang kas kecil bukanlah bagian supervisor accounting tetapi staff accounting yang fokus dalam mengurus biaya pengeluaran operasional perusahaan sehingga akan memudahkan dalam menghitung biaya pengeluaran operasional dan sisa di kas kecil berapa, menjurnal biaya pengeluaran operasional, dan memudahkan closing biaya pengeluaran operasional jika staff accounting yang fokus dalam mengurus pengeluaran biaya operasional yang memegang bagian kas kecil perusahaan.



4.3 Mekanisme Pembukuan Penjualan Tiket Pesawat



Keterangan :

1. bagian Penjualan

- a) Pembeli membeli tiket pesawat melalui ticketing staff
- b) Kemudian tiket pesawat yang dibeli penumpang akan diterbitkan oleh ticketing staff
- c) Lalu rekapitulasi tiket akan dibuat oleh ticketing staff yang kemudian diproses menjadi laporan keuangan
- d) Ticketing staff membuat laporan penjual yang berisikan dokumen-dokumen diantaranya rekonsiliasi penerimaan kas penjualan, Sales Receive Report Summary, daily report, dll
- e) Supervisor bagian penjualan memverifikasi laporan penjualan dan dokumen pendukung atas transaksi penjualan yang telah berjalan
- f) Laporan penjualan yang sudah dirancang kemudian akan ditandatangani supervisor bagian penjualan
- g) Laporan penjualan diberikan ke bagian akuntansi

2. Bagian Keuangan/ Finance

- a) Staf akuntansi mendapat hasil laporan penjualan melalui sabre yang terdiri dari susunan dokumen-dokumen yang digunakan di laporan penjualan tiket yang telah dirancang oleh staf tiket
- b) Pada bagian akuntansi memverifikasi laporan penjualan
- c) Kemudian bagian akuntansi juga akan melakukan pencatatan menggunakan sistem SAP

3. Kanytor pusat

- a) Di kantor pusat, melakukan unggah tiket secara automatic menggunakan rapid pax system
- b) lalu dilakukan pula proses sistem akuntansi
- c) Bagian keuangan di head office juga mengerjakan pembukuan di sistem SAP secara automatic serta manual
- d) Dan Setiap akhir bulannya akan dilakukan clearing account antar jurnal pada sentra pusat dengan jurnal pada sentra cabang



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dapatan dari penelitian yang penulis dapatkan, penulis memberikan kesimpulan mengenai Sistem Pengendalian Internal kantor Penjualan PT Garuda Indonesia BO Semarang, maka penulis bisa memperoleh kesimpulan berikut :

1. Pembukuan atas penjualan ticket perusahaan telah menggunakan sistem akuntansi yang telah terkomputerisasi yaitu menggunakan sistem SAP dalam menginput pemasukan atas penjualan ticket dan pengeluaran atas biaya-biaya operasional dalam meminimalisir kesalahan dalam pencatatan
2. Dalam laporan penjualan, bagian ticketing staff melaporkan penjualan ke bagian akuntansi menggunakan sistem SABRE yang mana didalam SABRE berisi mengenai penjualan ticket, refund, pph komisi, komisi, transfer bank, dan laporan pendukungnya.
3. Fungsi yang terdapat di dalam di PT Garuda Indonesia BO Semarang yaitu bagian penjualan, ticketing staff, dan akuntansi
4. Dokumen yang dipakai dalam laporan penjualan tiket di PT Garuda Indonesia BO Semarang adalah rekonsiliasi penerimaan kas penjualan, sales receive report summary, query report, daily report, sales draft, refund form, excess baggage ticket, stock dokument, dan bukti setor

5. Adanya integrasi yang kurang dalam bagian keuangan dengan ticketing staff sehingga proses penyesuaian diantara unsur-unsur laporan penjualan di SABRE dengan sistem SAP masih ada keliruan
6. Adanya penempatan 2 fungsi pada 1 bagian di PT Garuda Indonesia Branch Office Semarang

5.2 SARAN

Saran yang penulis berikan dengan tujuan dapat membantu mengatasi dan memecahkan masalah pada Pembukuan atas laporan penjualan tiket di perusahaan PT Garuda Indonesia BO Semarang yaitu :

1. Penambahan karyawan di bagian accounting staff untuk mempermudah dan meringankan pekerjaan dari sisa dua orang karyawan bagian accounting
2. Ticketing staff dapat melakukan pemeriksaan kembali terhadap penyusunan laporan penjualan yang akan diserahkan ke bagian akuntansi untuk meminimalisir kesalahan dan kekurangan dalam pembukuan di sistem SAP
3. Penyimpanan kas kecil di bagian accounting yang dipegang oleh supervisor accounting dapat dialih ke ke staff accounting yang pengelola pengeluaran operasional perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, Albi., dkk, 2018, *Metode Penelitian Kualitatif*, CV Jejak, Sukabumi
- Dr. Asep Hermawan, M.Sc., 2005, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, PT Grasindo, Jakarta
- Dr. Muhammad Minan Chusni, M.Pd.Si. dan Restu Andrian, S.Pd.I., M.Pd. dkk 2021. *Strategi Belajar Inovatif*, CV. Pradina Pustaka Grup
- Dr. Muhammad Ramadhan, S.Pd., M.M., 2021, *Metode Penelitian*, Cipta Media Nusantara (CMN), Surabaya
- Dr Sigit Hermawan, SE., M.Si dan Amirullah, SE., M.M, 2016, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*, Media Nusa Creative, Malang
- Fitriani Surrayya Lubis, dkk., 2022, “Efisiensi Biaya Persediaan Bahan Baku Pembuatan Paving Block Menggunakan Metode Heuristic Silver Meal”, 105
- Dr. Waluyo, MSc., M.M., Akt. 2008. *Akuntansi Pajak*. Jakarta; Salemba Empat
- Hardani HD I Putu, S.St., M.MPar., 2018, *Tiket Penerbangan Domestik*, Deepublish, Yogyakarta
- Maulana, Faisal, 2020, “Mekanisme Docking Kapal Di Galangan PT. Galangan Citra Bahari”
- Nurhadi dan Sri Wahyuni Hasibuan, dkk, 2021, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Media Sains Indonesia, Bandung
- Pajakku, 2020, *Pencatatan dan Pembukuan, Apa Saja Perbedaannya?*
- Priyatno, Duwi, 2009, *Langkah Cepat Menguasai MYOB Accounting*, MediaKom, Yogyakarta
- Prof. Dr. Conny R. Semiawan, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif*, Grasindo
- Sudarmanto, Eko., dkk, 2021, *Sistem pengendalian internal*, Yayasan Kita Menulis
- Shofwatul, Adawiyah, 2020, “Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Integritas Karyawan Sebagai Variabel Pemoderasi”
- Sulasmoro, Arfan Haqiqi, 2022, *Algoritma dan Pemrograman I*, Pusat Pengembangan Pendidikan Dan Penelitian Indonesia, Lombok Tengah
- <https://www.garuda-indonesia.com/id/id/index>