

AKUNTANSI PENJUALAN BERBASIS ONLINE PADA TRAVEL AGENT (Studi Kasus Almadera Hotel Makassar)

Nur Aisyah¹, ST. Ramlah², Indriani Balfas³
^{1,2,3.}STIE TRI DHARMA NUSANTARA
nuraisyah.se.mak@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the accounting for cash sales online travel agents at Almadera Hotel Makassar. The type of data used is descriptive qualitative and quantitative data. Sources of data used are secondary data and primary data. From the results of the study, it can be seen that the description for online cash sales such as traveloka and tiket.com by using an online cash sales accounting system can be seen from the related functions, documents used, accounting records used and procedures used.

Keywords: *sales accounting, sales online*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui akuntansi penjualan tunai secara online travel agent pada Almadera Hotel Makassar. Jenis data yang digunakan yaitu data deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data sekunder dan data primer. Dari hasil penelitian dapat membuktikan gambaran untuk penjualan tunai secara online seperti traveloka dan tiket.com dengan menggunakan sistem akuntansi penjualan tunai secara online, dapat dilihat dari fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan dan prosedur yang digunakan.

Kata kunci: *penjualan tunai, penjualan online*

PENDAHULUAN

Derasnya arus globalisasi menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di tempat perusahaan beroperasi menjadi semakin luas dan kompleks, segala jenis perubahan yang berkembang di Indonesia akan lebih menghadapi banyak tantangan dari perusahaan sejenis yang bermunculan baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Hal ini mengakibatkan persaingan yang semakin ketat dan

tajam. Untuk menjadi unggul dalam persaingan, perusahaan harus memiliki manajemen yang baik sehingga tujuan utama perusahaan tercapai yaitu mencapai laba yang maksimal secara efektif, efisien dan ekonomis.

Perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi yang sangat pesat pada masa sekarang ini menuntut kemampuan pemimpin perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya perusahaannya secara efektif dan efisien.

Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan sangat penting, dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan yang berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh penjualan yang memadai. Penjualan yang memadai ini akan menghasilkan penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.

Informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Informasi akuntansi merupakan bagian yang paling penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh manajemen, karena informasi akuntansi berhubungan dengan data keuangan dan transaksi keuangan suatu perusahaan.

Adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak-pihak diluar perusahaan untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing. Akuntansi penjualan merupakan salah satu informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Untuk itu diperlukan suatu strategis penjualan yang efektif agar tidak terjadinya manipulasi yang dapat merugikan perusahaan. Sistem informasi sangat dibutuhkan dalam perusahaan karena dengan berkembangnya suatu perusahaan maka akan semakin banyak transaksi yang dilakukan, untuk mempermudah mencatat transaksi tersebut digunakan sistem informasi yang efektif dan dapat diandalkan.

Penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pada umumnya penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya

secara langsung atau kas sesuai dengan harga yang disepakati tetapi penjualan kredit terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya pada saat jatuh tempo yang telah disepakati antara penjual dan pembeli maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan bagi semua jenis perusahaan seperti perusahaan jasa, manufaktur dan dagang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan dari transaksi antara penjual dan pembeli.

Adapun penelitian terdahulu yang diteliti oleh Afif Firdaus Kusuma (2016) yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Web pada Kelompok Usaha Karmina”, hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada kelompok usaha Karmina masih manual. Adapun penelitian terdahulu yang diteliti oleh Cut Yerisa Safika (2014) yang berjudul “Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi dengan menggunakan Visual Basic 6.0 pada J-C Store”, hasil dari penelitian ini adalah masih terdapat beberapa kelemahan yang ditemukan, seperti pada struktur organisasi tidak adanya bagian yang khusus menangani laporan dan seluruh kegiatan keuangan perusahaan, pada

sistem yang sedang berjalan tidak adanya *cash register* dan nota setoran tunai kepada pemilik.

Yosef Sigit Prasetya (2017) berdasarkan penelitiannya yang berjudul “Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada Toko Lotus Delanggu, Jawa Tengah” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai belum sesuai dengan teori, belum ada fungsi akuntansi dan pengiriman, serta belum mencantumkan nomor dan tanggal transaksi pada faktur penjualan. Adapun perbedaan penelitian terdahulu maupun penelitian saat ini, penelitian pertama yaitu masih menggunakan sistem manual, sedangkan penelitian kedua masih terdapat beberapa kelemahan yang ditemukan seperti pada struktur organisasi tidak adanya bagian yang khusus menangani laporan dan seluruh kegiatan keuangan perusahaan dan pada sistem yang sedang berjalan tidak adanya *cash register* dan nota setoran tunai kepada pemilik, sedangkan penelitian ketiga sistem akuntansi penjualan tunai belum sesuai dengan teori, belum ada fungsi akuntansi dan pengiriman, serta belum mencantumkan nomor dan tanggal transaksi pada faktur penjualan.

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Akuntansi

Menurut Anggadini (2009:1) Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang dan penginterpretasikan hasil proses tersebut. Dengan adanya kegiatan akuntansi yang terdiri pencatatan, penggolongan, peringkasan dan peringkasan transaksi tersebut. Maka akuntansi tersebut sangat diperlukan oleh para manajer, karena akuntansi dapat menyediakan data-data baik financial maupun operasional yang dibutuhkan oleh para manajer dalam mengambil keputusan. Tujuan akuntansi yaitu menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi serta menunjukkan kinerja yang telah dilakukan manajemen (*stewardship*) atau pertanggung jawaban manajemen atas pengguna sumber-sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Accounting Principle Board (APB) *Statement* No. 4 dijelaskan

beberapa sifat dan elemen dasar dari akuntansi (keuangan) sebagai berikut: *Accounting Entity, Going Concern, Measurement, Time Period, Monetary Unit, Accrual, Exchange Price, Approximation, Judgment, General Purpose, Interrelated Statement, Substance Over Form, Materiality.*

Penjualan

Perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Menurut James (2009:282), penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Swastha (2006:8), mengemukakan pula bahwa penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Winardi (2005:26), penjualan adalah saat berkumpulnya dua aspek penting yaitu penjualan dan pembelian yang melaksanakan kegiatan

dengan tujuan untuk melaksanakan proses tukar menukar barang atau jasa yang mempunyai pertimbangan akurat seperti uang. Sedangkan menurut James (2009:282), suatu perusahaan akan mengakui suatu penjualan dan mencatat dalam pembukuan tergantung pada syarat-syarat penjualan yaitu: Franko gudang pembeli (*FOB Destination Point*) dan Franko gudang penjual (*FOB Shipping Point*)

Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli apabila perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Adapun fungsi yang terkait dalam penjualan tunai adalah sebagai

berikut: Fungsi penjualan, Fungsi kas, Fungsi gudang, Fungsi akuntansi. Adapun Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Tunai yakni Faktur penjualan tunai, Pita register kas, *Credit card slip Bill of lading*, Bukti setor bank, Rekapitulasi harga pokok.

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan tunai

- a. Jurnal penjualan ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut dan untuk
- b. melakukan pencatatan dan meringkas data penjualan yang terjadi.
- c. Jurnal umum ini dimanfaatkan oleh fungsi akuntansi untuk melakukan pencatatan harga pokok produk yang dijual.
- d. Kartu persediaan ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk

yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.

- e. Kartu gudang ini dimanfaatkan untuk pencatatan mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

Prosedur penjualan tunai

Menurut Mulyadi (2016:166) ada beberapa jaringan prosedur yang membentuk penjualan tunai, yaitu:

- a. Prosedur order penjualan ini berfungsi menerima pesanan dari pemesan kemudian membuat faktur penjualan tunai yang digunakan pembeli untuk melakukan pembayaran kepada fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli yang sudah dibayarkan.
- b. Prosedur penerimaan kas ini berfungsi menerima pembayaran harga barang dari pembeli yang sudah memesan kemudian memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli melakukan

pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

- c. Prosedur penyerahan barang ini berfungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli yang sudah di bayarkan.
- d. Prosedur pencatatan penjualan ini berfungsi mencatat penjualan
- e. tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.
- f. Fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.
- g. Prosedur penyetoran kas ke bank ini berfungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai kepada pihak bank.
- h. Prosedur pencatatan penerimaan kas ini berfungsi melakukan pencatatan penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti penyetoran bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.
- i. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan ini berfungsi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan yang berdasarkan data dalam kartu persediaan.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif

kualitatif yang memberikan gambaran dan penjelasan tentang akuntansi penjualan tunai berbasis online travel agent studi kasus pada Almadera Hotel Makassar. Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan yang digunakan, dan prosedur penjualan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Almadera Hotel Makassar adalah perusahaan yang bergerak dibidang perusahaan jasa yang juga menerapkan penjualan jasa sewa kamar. Almadera Hotel Makassar menerapkan sistem penjualan jasa sewa kamar itu baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam hal ini penulis akan berfokus pada penjualan secara tunai dengan sistem penjualan Online yang disebut dengan Online Travel Agent. Demi meraih pasar dan bersaing dengan sesama penyedia jasa sewa kamar, saat ini Almadera Hotel Makassar bekerja sama dengan online travel agent yang mempermudah dalam pemesanan kamar melalui aplikasi dengan melakukan reservasi terlebih dahulu, diantaranya adalah:

Traveloka

Traveloka dan Almadera Hotel telah bekerja sama dari tahun 2017 sampai dengan saat ini. Perjanjian kerja sama di buat dengan pihak Traveloka dengan Almadera Hotel, dan dimana pihak Almader Hotel harus memenuhi beberapa persyaratan dimana salah satu persyaratan online travel agent mendeposit dana sebesar Rp. 70.000.000,- deposit tercatat kedalam jurnal dengan akun kas di debit dan akun pendapatan yang diterima dimuka di kredit. Adapun komisi 17% yang di dapatkan Traveloka dari harga kamar yang telah disepakati, dengan adanya kerjasama online travel agent ini, Almadera hotel sangat terbantu dari tingkat *Occupancy* dan *Income* karena online travel agent yang telah menguasai pasar online.

Cara memesan kamar melalui traveloka:

- a. Masuk ke halaman utama traveloka app.
- b. Lakukan *log in* atau registrasi.
- c. Isi halaman pencarian diantaranya hotel yang diinginkan, tanggal menginap dan beberapa malam ingin menginap.
- d. Memilih hotel yang akan dijadikan target menginap.

- e. Pilih tipe kamar sesuai dengan kebutuhan diantaranya ada 2 pilihan yaitu *single* atau *double*.
- f. Isi data pemesanan dan tamu. Ketika tamu sudah berada dalam keadaan *log in* bagian *contact details* akan otomatis terisi dengan data diri dan *any special requests?* Ketika ada permintaan khusus seperti anda membutuhkan kamar yang *non smoking* atau minta *extra bed*.
- g. Review pemesanan, pastikan tanggal pemesanan sudah tepat dan kamar yang kamu pilih sudah sesuai keinginan.
- h. Metode pembayaran, selalu memilih metode pembayaran yang sesuai dan memudahkan.
- i. Konfirmasi pembayaran dilakukan untuk mempercepat penerbitan *e-voucher* hotel.
- j. *E-voucher* hotel terbit akan masuk kedalam email dan tersimpan di *traveloka* app yang ada di *handphone* mu dan cukup tunjukkan *e-voucher* hotel dan kartu identitas yang masih berlaku saat *check in*.

Tiket.com

Tiket.com dan Almadera hotel telah bekerja sama dari tahun 2018 sampai dengan saat ini, dimana salah satu persyaratan online travel agent mendeposit dana sebesar Rp. 100.000.000; deposit tercatat kedalam jurnal dengan akun kas di debit dan akun pendapatan yang diterima dimuka di kredit. Adapun komisi 25% yang di dapatkan online travel dari harga kamar yang telah disepakati, dengan adanya kerjasama online travel agent ini, Almadera hotel sangat terbantu dari tingkat *Occupancy* dan *Income* karena online travel agent yang telah menguasai pasar online.

Cara memesan kamar melalui Tiket.com:

- a. Cari hotel dengan memasukkan nama hotel, tujuan, tanggal *check in* *check out*, jumlah tamu dan kamar yang akan dipesan.
- b. Pilih hotel sesuai dengan kebutuhan.
- c. Informasi hotel pilihan untuk melihat ulasan dari hotel tersebut.
- d. Melengkapi data tamu yang akan menginap.
- e. Metode pembayaran bisa menggunakan kartu kredit, debit atau ePay

Tabel 1: Best available rate

DYNAMIC PRICE						
Occupancy	Rate Plan	Superior Room	Deluxe Room	Executive Suite	Phinisi Suite	Extrabed
0%-50%	Breakfast	550,000	650,000	1.100,000	1.500,000	250,000

(BAR 1)	Room only	495,000	571,000	900,000	1.260,000	
50%-70%	Breakfast	610,000	720,000	1.150,000	1.300,000	250,000
(BAR 2)	Room only	549,000	684,000	950,000	1.923,000	
70%-90%	Breakfast	650,000	750,000	1.400,000	1.400,000	250,000
(BAR 3)	Room only	600,000	100,000	1.237,000	1.237,000	
90%-100%	Breakfast	720,000	910,000	1.879,000	2.599,000	250,000
(BAR 4)	Room only	657,000	865,000	1.790.000	2.430,000	

Sumber: Almadera Hotel Makassar (2020)

Tabel 1 menjelaskan struktur pemasangan BAR (*Best Available Rate*) berdasarkan *accoupancy* tamu. Dimana BAR 1 di terapkan pada saat jumlah kamar yang terisi kurang dari 50%. Misalkan Almadera hotel total kamar 86 pada tanggal 17 Juli 2020 status kamar sementara ada 20 kamar yang terisi, artinya kurang lebih 25% *accupancy* sementara, maka yang harus di terapkan yaitu BAR 1 dan seterusnya. Jadi kata lain struktur harga yang di pasang pada *platform* OTA berbanding lurus dengan permintaan kamar (reservasi) pada saat itu dan kuota penjualan (*Allotment*) di tutup pada saat kamar telah habis terjual (*fully booked*).

Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tentang akuntansi penjualan travel agent pada Almadera hotel makassar yaitu:

Fungsi yang terkait

- a. Fungsi penjualan, Pada almadera hotel fungsi penjualan berada pada tangan *receptionst*, yang bertanggung jawab untuk menerima tamu pada saat *check in* dan mencatat order penerimaan tamu dan mengecek voucher reservasinya di *email*.
- b. Fungsi kas, Fungsi kas pada Almadera hotel dipegang oleh kasir, yang bertanggung jawab untuk menerima order penjualan secara online travel agent, membuat *guest bill* pada saat *check out*, melengkapi *guest bill* dengan daftar tagihan selama tamu menginap, kasir membuat *summary front office* untuk diserahkan kepada bagian *account receivable* (AR) dan otomatis pembayaran dari travel akan terpotong dari deposit tersebut.
- c. Fungsi akuntansi
 - 1) *Chief accounting*, Bertanggung jawab terhadap kelancaran

operasional administrasi perusahaan secara keseluruhan, keakuratan laporan keuangan beserta analisisnya, bertanggung jawab terhadap cost control, account receivable serta pengawasan bidang revenue, penggunaan serta pengolahan seluruh aktiva perusahaan, dan performa laba perusahaan yang dibantu oleh departemen lain khususnya departemen profit (room division, restaurant, banquet)

- 2) *Accounting*, Bertanggung jawab terhadap keakuratan laporan keuangan dan seluruh kegiatan perpajakan, membantu chief accounting menyusun serta membuat analisa laporan keuangan sebagai informasi bagi manajemen dalam mengambil keputusan dan membantu dalam mengambil keputusan pengeluaran biaya-biaya.
- 3) *General cashier*, Bertanggung jawab untuk melakukan pengolahan teknis dan pengawasan penerimaan kas dari semua departemen profit dan bertanggung jawab atas

penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan (*paid out*).

- 4) *Account receivable*, Bertanggung jawab untuk pengecekan deposit dari online travel, memastikan alokasi data penagihan bulanan klien dan memastikan data balance AR tersedia dan sudah di rekonsiliasi (disamakan) dengan data lapangan.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan

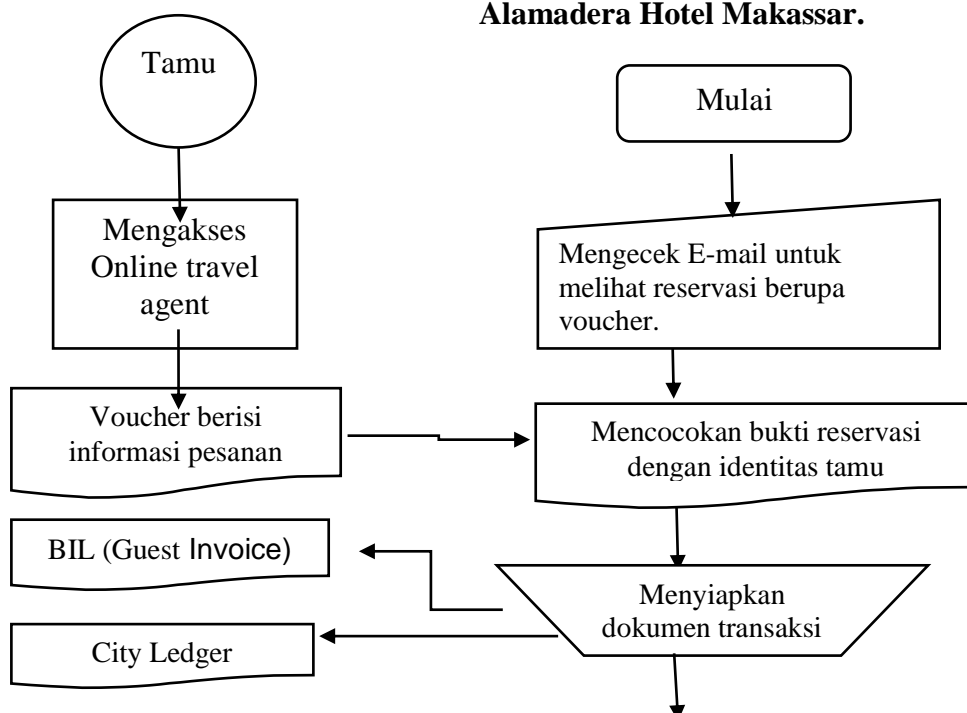
- a. *Guest bill*, *Guest bill* adalah nota yang digunakan untuk bukti harga yang akan di berikan ke bagian AR untuk *payment* tamu dari online travel yang sudah tersedia.
- b. *Hotel voucher*, *Hotel voucher* adalah bukti reservasi kamar melalui online travel agent yang di cek ke e-mail bagian reservasi untuk melihat kelengkapan pemesanan dari tipe kamar, harga kamar, *special request* dan di sesuaikan dengan tanda pengenalan tamu tersebut.
- c. *Summary front office*, *Summary front office* adalah rekapitulasi dari tamu-tamu online travel yang sudah menginap untuk dicocokkan data dan harga sesuai dari voucher hotel masing-masing tamu.

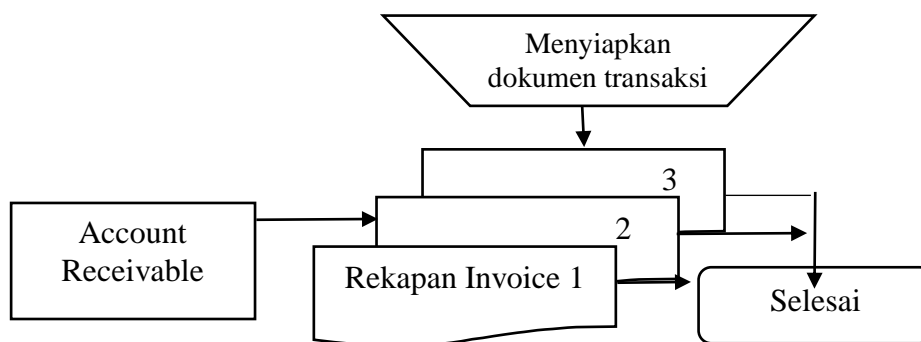
Catatan akuntansi yang digunakan

Prosedur penjualan

- a. Sebelum kedatangan tamu, *receptionist* wajib mengecek e-mail untuk melihat reservasi melalui online travel agent berupa voucher, dimana voucher tersebut berisi informasi dari tipe kamar yang dipesan, harga kamar, dan permintaan lainnya.
- b. Kemudian resepsionis membuatkan reservasi tamu online travel agent tersebut ke sistem POS dan mengisi *profile* reservasi dengan data sesuai pesanan tamu tersebut, lalu mengatur *rate code* yang terlampir di voucher.
- c. Saat tamu datang menunjukkan bukti reservasi dan resepsionis.
- d. mencocokkan identitas yang dimiliki tamu dengan nama yang ada di voucher reservasi tersebut, resepsionis mulai menyiapkan *key card* dan menjelaskan fasilitas-fasilitas yang tersedia di hotel tersebut untuk di nikmati oleh para tamu online travel agent tersebut.
- e. Pada saat tamu sudah melapor *check out*, resepsionis membuatkan invoice yang akan di berikan kepada *Account Receivable* untuk di jadikan bukti pemesanan kamar dari online travel agent yang bersangkutan.
- f. *Account receivable* akan melakukan pencatatan dan menyiapkan invoice ke pihak online travel agent yang berisikan rekapan tamu yang menginap di Alamadera hotel.

Gambar 1: Flowchart Prosedur penjualan secara online travel agent pada Alamadera Hotel Makassar.





Sumber: Almadera Hotel Makassar (2020)

Berikut adalah penjelasan *flowchart* pada gambar 5 yaitu:

- a. *Receptionist*, Pihak *receptionist* mengecek email berupa voucher reservasi yang dikirim oleh pihak travel, setelah melakukan pengecekan email maka dibuatkan reservasi pada sistem dan mencocokkan bukti reservasi dengan identitas tamu yang memesan kamar melalui online travel, kemudian menyiapkan transaksi apabila tamu tersebut sudah melapor *check out (Guest invoice)*, dan di close *city ledger* kemudian diserahkan ke bagian *Account Receivable*.
- b. *Account Receivable*, *Account Receivable* membuat rekapan *invoice* sampai akhir periode dan dikirim ke online travel tersebut

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai akuntansi penjualan tunai secara online travel agent maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa akuntansi penjualan

tunai secara online travel agent pada Almadera Hotel Makassar sudah berjalan sesuai fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan dan prosedur penjualan serta perjanjian kontrak yang di sepakati kedua belah pihak sampai dengan batas waktu perjanjian tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggadini, 2009. *Akuntansi Keuangan*, Edisi pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Carls Warren S. Reeve M. James dan Fees, 2005. *Accounting* Salemba Empat: Jakarta.
- Hoopwood, 2006. *Akuntansi Sistem Informasi*
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi 2011. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- James. 2009. *Sistem Akuntansi*. Edisi empat. BPFE. Yogyakarta.

- James, M. Reeve. 2009. *Pengantar Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Swastha, 2006. *Manajemen Penjualan*. Cetakan kedua belas. Yogyakarta BFSE.
- Swastha, 2012. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi ke-2. Yogyakarta Liberty Offset.
- Soemarso, 2007. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Winardi, J. 2005. *Managemen Perubahan*. Catatan ke-1. Jakarta: Prenada Media.