BAB II

LANDASAN TEORI

1. Definisi Sistem dan Penjualan

Sebelum memasuki pada bab-bab seterusnya, pertama kali yang harus diketahui dan dipahami adalah pengertian sistem, yaitu sub-sub yang saling terkait satu sama lain dan melakukan interaksi untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan penjualan itu sendiri adalah proses jual-beli antara produsen dengan konsumen dan saling berinteraksi dalam bertransaksi untuk mencapai suatu tujuan.

Organisasi atau perusahaan selalu membutuhkan sistem-sistem untuk mengumpulkan , mengolah, menyimpan, melihat kembali dan menyalurkan informasi. Komputer telah menambahkan sebuah teknologi baru dan ampuh pada sistem informasi. Akibatnya sebuah sistem informasi berdasarkan komputer akan betul-betul berbeda dengan sistem-sistem yang diolah secara manual /elaktro mekanis.

Sebuah organisasi atau perusahaan mengadakan transaksi-transaksi yang harus diolah agar bisa menjalankan kegiatannya sehari-hari. Penjualan dan pembayaran atas perkiraan harus dibutuhkan, semua ini dan hal-hal lainnya adalah kegiatan pengolahan data yang mengikuti suatu prosedur standar tertentu. Komputer bermanfaat untuk tugas-tugas pengolahan data semacam ini, dan melaksanakan pula tugas-tugas lain. Informasi untuk pengolahan transaksi, sumber-sumber informasi mendukung operasi manajemen. Sumber daya informasi membantu perencanaan taktis dan pengambilan keputusan untuk

pengendalian manajemen yang terdiri dari sumber daya informasi untuk mendukung perencanaan dan perumusan kebijakan.

2. Sistem Penjualan dan Hubungannya dengan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Bandung

Sistem ikut mengatur dalam pengolahan data-data atas kegiatan penjualan karcis penumpang pada PT. Kereta Api Indonesia. Kegiatan memproses data-data tersebut dibantu dengan menggunakan komputer, maka kegiatan penjualan karcis menjadi lebih efisien dan efektif artinya lebih tepat waktu sehingga salah satu tujuan dari PT. Kereta Api Indonesia tercapai secara maksimal.

Sistem juga mengatur struktur organisasi PT. Kereta Api Indonesia dengan cara mengatur organisasi-organisasi dalam beroperasi, mengambil keputusan untuk mendapatkan informasi dan laporan-laporan agar struktur yang telah disusun secara rapih dapat dijalankan dengan sebaik-baiknya.

Dalam prosedur penjualan karcis penumpang, petugas menjual karcis tersebut harus dengan konsisten artinya harus melalui tahap-tahap penyimpanan dokumen, pencatatan dan pengolahan suatu dalam membuat *schedule* penjualan, analisa atas volume penjualan dan data mengenai pembeli dan karena komputer mempunyai kemampuan untuk memecahkan masalah, menyimpan data serta mengkomunikasikan/menyebarkan informasi tentang PT. Kereta Api Indonesia. Maka sistem penjualan mempunyai hubungan yang erat dengan di PT. Kereta Api Indonesia.

3. Prosedur Penjualan Karcis Penumpang

Prosedur adalah suatu tahap-tahap atau urutan-urutan pekerjaan tata usaha yang satu dengan yang lainnya saling berinteraksi yang tidak dapat dipisahkan biasanya melibatkan beberapa petugas didalam suatu bagian atau lebih yang diadakan untuk menjamin pelaksanaan yang seragam dari transaksi-transaksi yang berulang-ulang dalam perusahaan.

Dari suatu perusahaan haruslah mempunyai prosedur penjualan karena kalau suatu perusahaan prosedure penjualannya tidak terkoordinasi dengan baik maka akan terjadi kekurangan-kekurangan dan sangat menghambat perkembangan perusahaan yang mengakibatkan kerugian perusahaan tersebut. Maka dari itu PT. Kereta Api Iindonesia mempunyai prosedur penjualan yang benar-benar terkoordinasi dengan baik dan diantaranya ada 3 (tiga) prosedur, yaitu:

1. Prosedur Pemesanan karcis.
    a. Penumpang datang kepusat Reservasi Tiket mengisi blanko pemesanan.
    b. Blanko diberikan kepetugas loket, petugas loket akan memeriksa apakah ada pesanannya.
2. Prosedur Penundaan.

    Prosudur ini harus dilakukan oleh calon penumpang 1 (satu) hari sebelum keberangkatan dengan biaya eksekutif Rp. 10.000, Bisnis Rp. 6000 dan Ekonomi Rp. 2000 dengan perhitungan per tempat duduk.
3. Prosedur Pembatalan.
    a. Setiap pembatalan karcis biaya pengantaran tidak dikembalikan.

b. Pembatalan sampai dengan satu hari sebelum keberangkatan akan dikenakan 25%. Pada hari keberangkatan sampai 3 jam sebelum keberangkatan dikenakan 50%. Kalau pembatalan kurang dari 3 jam yaitu tidak ada pengembalian Bea atau hangus.

c. Pembatalan karena tidak terselenggaranya perjalanan oleh PT. Kereta Api Indonesia maka Bea dikembalikan sepenuhnya.

4. Kebijakan Penjualan Karcis Penumpang

Pada setiap perusahaan-perusahaan selalu menitik-beratkan kepada pemasaran dan penjualan serta pelayanan kepada konsumen-konsumennya, karena perusahaan itu tahu bahwa itu sangat mempengaruhi laba perusahaan. Setiap perusahaan lebih suka dengan penjualan tunai daripada penjualan kredit walaupun penjualan kredit mempunyai keuntungan tersendiri tetapi penjualan dengan tunai dapat mempercepat perputaran uang didalam perusahaan.

Pada perusahaan PT. Kereta Api Indonesia menggunakan sistem *cash and carry*, karena penjualan dengan sistem ini perusahaan lebih banyak keuntungan dan pada dasarnya kebijakan penjualan dengan *cash and carry* tidaklah merugikan pihak pembeli dan pihak perusahan juga, karena perusahaan dapat lebih cepat mendapatkan perputaran penjualan dari sistem *cash and carry*. Dan dengan sistem ini penjual memberikan karcis kepada calon penumpang dengan cara penumpang memberikan uang sesuai dengan harga yang tercetak pada karcis.