

ABSTRAK

Pada era globalisasi ini persaingan bisnis semakin kompetitif, tidak terkecuali bisnis penjualan tiket. Agar bisnis transportasi udara masih bisa bertahan, perusahaan dituntut untuk memaksimalkan seluruh potensi pendapatan dan meminimalisir semua potensi beban dan biaya. Salah potensi penjualan yang bisa diserap adalah dimana penjualan saat *peak season* atau saat musim permintaan tiket sedang meningkat . Pada akhirnya jumlah penjualan akan berpengaruh terhadap komisi yang diterima. Semakin tinggi penjualan yang didapat maka semakin besar komisi yang diperoleh. Penulis akan menjabarkan seberapa besar potensi penjualan serta komisi yang diterima oleh Sriwijaya Air KCP Kediri saat *peak season* dan *low season* di tahun 2014.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif yaitu penelitian dengan cara mengumpulkan data – data yang diperoleh dari perusahaan untuk memberikan gambaran secara sistematis faktual dan akurat serta menitikberatkan pada pemahaman, pemikiran dan persepsi penulis mengenai faktor serta hubungan antara variable yang diselidiki.

Hasil pembahasan atau kesimpulan dari penelitian ini adalah di tahun 2014 periode *peak season* jatuh pada bulan agustus sedangkan periode *low season* jatuh pada bulan april, dimana prosentase peningkatan penjualan antara *low season* dan *peak season* sebesar 89%. Dengan peningkatan komisi yang diterima saat *peak season* lebih dari 3 kali lipat dibandingkan saat periode *low season*.

Kata Kunci:*peak season, low season, komisi, penjualan*