

**PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN
TIKET MASUK DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(Studi Kasus Pada PT. Jungleland Asia)**

Oleh :
Krisna Sudjana, SE, MM
Ninda Rikanti, SE

ABSTRAK

Industri pariwisata di Indonesia saat ini sedang mengalami perkembangan yang pesat, salah satunya adalah *Jungleland Adventure Theme Park* yang dikelola oleh PT. Jungleland Asia di bawah manajemen PT. Graha Andrasentra Propertindo Tbk. Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitive, mendorong perusahaan untuk terus meng-*update* inovasi dan produk andalan untuk meningkatkan kualitas pelayanan bagi konsumen.

Metode penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan metode penelitian yang digunakan adalah penelitian observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan sistem pengendalian internal penjualan tiket masuk sudah disusun oleh manajemen dengan jelas, struktur organisasi dan tanggung jawab masing masing dijalankan sesuai dengan ketentuan, prosedur penjualan yang tercatat sudah berjalan sesuai dengan penjualan dilapangan, namun pada tahun 2018 penjualan tiket masuk tidak mencapai target yang sudah ditentukan dari target sebesar Rp. 121.996.600.000 hanya tercapai Rp.107.729.732.136 maka disimpulkan pada tahun 2018 penjualan tiket masuk *Jungleland Adventure Theme Park* belum efektif .

**BAB I
PENDAHULUAN**

1.1. Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang berpotensi untuk menjadi tujuan pariwisata di dunia. Selain itu pariwisata Indonesia juga semakin lengkap dengan tersedianya sejumlah taman rekreasi, baik diluar ruangan (*Theme Park*) maupun di dalam ruangan (*Indoor Theme Park*).

Industri pariwisata di Indonesia saat ini sedang mengalami perkembangan yang pesat, salah satunya adalah *Jungleland Adventure Theme Park* yang dikelola oleh

PT. Jungleland Asia di bawah manajemen PT. Graha Andrasentra Propertindo Tbk.

Dalam suatu perusahaan dirancang suatu pengendalian internal atau sistem pengendalian internal agar operasi perusahaan berjalan dengan efektif dan efisien. Perusahaan dengan sistem pengendalian internal tentunya memiliki kebijakan dan prosedur yang baik atas manajemen perusahaan. Pengendalian internal berhubungan erat dengan kepatuhan karyawan, manajemen, dan pemilik perusahaan dengan kecurangan yang bisa terjadi.

Ada kalanya dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya atau tidak terealisasi dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif. Efektivitas dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penerapan sistem pengendalian internal penjualan tiket masuk dalam menunjang efektivitas penjualan (studi kasus pada PT. Jungleland Asia).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem dan prosedur penjualan tiket masuk yang diterapkan pada PT. Jungleland Asia tahun 2018?
2. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal penjualan tiket masuk pada PT. Jungleland Asia tahun 2018?
3. Apakah sistem pengendalian internal penjualan tiket masuk pada PT Jungleland Asia sudah efektif tahun 2018?

1.3. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah di atas maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan, yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem dan prosedur penjualan tiket masuk pada PT. Jungleland Asia tahun 2018.

2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Jungleland Asia tahun 2018.
3. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal penjualan tiket masuk pada PT Jungleland Asia sudah efektif tahun 2018.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori Akuntansi Normatif

Teori akuntansi normatif yaitu teori akuntansi yang menjawab pertanyaan “apa yang semestinya”. Di sini akuntansi dianggap sebagai norma peraturan yang harus diikuti tidak peduli apakah berlaku atau dipraktikkan sekarang atau tidak. Metode ini disebut juga *normative accounting research* atau *normative theory of accounting*. Metode ini berguna dalam hal membahas *issue true income* dan *decision usefulness*. (Harahap, 2015:113).

2.1.2. Sistem Pengendalian Internal

Pengertian Sistem pengendalian internal menurut Arens, *et.al.* (2015:340) menyatakan bahwa pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan manajemen kepastian yang layak bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya

Menurut Tuanakotta (2013:133) pengendalian internal adalah proses, kebijakan, dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pengendalian internal atau internal *control* didefinisikan sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi

informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu.

2.1.3 Sistem dan Prosedur Penjualan

Menurut Puspitawati dan Sri (2011:165) menyatakan bahwa, penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen.

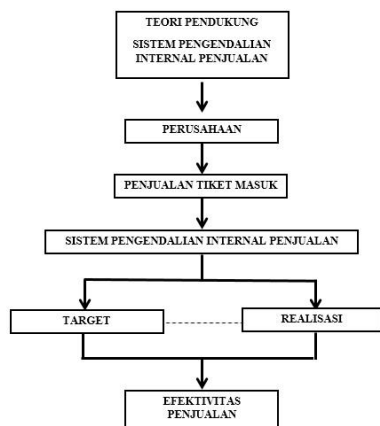
Dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah salah satu aktivitas rutin yang dijalani oleh setiap perusahaan dalam memperjualbelikan barang dan jasanya, yang tujuannya untuk memperoleh laba dan untuk membuat perusahaan tersebut tambah berkembang.

2.1.4. Efektivitas Penjualan

Menurut Alma (2016:130) Efektivitas artinya memaksimalkan hasil yang hendak dicapai yang telah ditetapkan lebih dulu. Jadi, dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan salah satu aktivitas penjualan dikatakan telah efektif apabila penjualan suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya (target).

2.2. Kerangka Pemikiran

Dibawah ini adalah gambaran kerangka berfikir yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

Sumber: Penulis (2019)

**BAB III
METODOLOGI PENELITIAN**

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Jungleland Asia. Berlangsung selama 6 (enam) bulan yang dimulai pada bulan Maret sampai Agustus 2019.

3.2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu deskriptif kualitatif, jenis penelitian ini digunakan untuk menerangkan sistem pengendalian internal mengenai penjualan tiket masuk *Jungleland Adventure Theme Park* dalam menunjang efektivitas penjualan di PT.Jungleland Asia.

3.3. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2016 : 80) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu.

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah PT Jungleland Asia.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2016:81). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penarikan *purposive sampling* berdasarkan ketersediaan data yang akan digunakan dalam penelitian. Data yang digunakan berupa laporan penjualan tiket masuk PT.Jungleland Asia tahun 2018.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan (Sugiyono, 2016:224).

Prosedur pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah melalui beberapa cara yaitu Observasi, Wawancara dan Dokumentasi.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2016:244).

Tahapan-tahapan dalam analisis data penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan masalah-masalah yang akan dianalisis terhadap suatu perusahaan.
2. Menetapkan judul yang akan diteliti sehingga dapat diketahui apa yang akan diteliti dan yang menjadi akar masalah dalam meneliti.
3. Melihat, mengumpulkan dan menganalisis data-data mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan dalam sebuah perusahaan.
4. Melakukan pengembangan dan pembahasan terhadap masalah melalui data dan informasi yang di peroleh dari perusahaan yang diteliti.
5. Melaporkan hasil penelitian, termasuk proses penelitian, diskusi serta interpretasi data dan mengajukan beberapa saran untuk masukan bagi

perusahaan yang bersangkutan di masa yang akan datang.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

Jungleland Adventure Theme Park. *Jungleland Adventure Theme Park* dibangun diatas lahan seluas 35 Ha di kawasan sentul nirwana yang dan dikelola oleh PT. Jungleland Asia di bawah manajemen PT Graha Andrasentra Propertindo. Hingga saat ini *Jungleland Adventure Theme Park* memiliki 37 wahana dalam 4 zona yaitu Carnivalia, Tropicalia, Mysteria, dan Explora dengan konsep unik dan berbeda satu sama lainnya.

4.1.2. Filosofi *Jungleland Adventure Theme Park*

Jungleland adalah Sebuah Hutan yang yang penuh Petualangan, Keseruan, Keceriaan, serta Kebahagiaan.

4.1.3. Logo Dan Maskot *Jungleland Adventure Theme Park*

1. Logo *Jungleland Adventure Theme Park*



Gambar 4.1. Logo *Jungleland Adventure Theme Park*

Logo Jungleland memiliki beberapa arti, dimana dalam logo tersebut terdapat maskot Janggél dengan background daun dan wahana-wahana dibelakangnya. Adapun arti dari logo tersebut adalah:

1. Tulisan *Jungleland Adventure Theme Park* dengan background kayu di belakangnya menerangkan bahwa Jungleland berada dikawasan pegunungan yang alami.
2. Daun serta semak-semak berwarna hijau menerangkan bahwa lokasi Jungleland sangat asri dengan berbagai macam tumbuhan dan pohon yang menguatkan arti Jungleland itu sendiri.
3. Maskot janggél memakai baju petualang serta wajah yang ceria menerangkan bahwa Jungleland selalu menyambut dengan gembira setiap pengunjung yang datang dengan tangan terbuka, serta memberikan petualangan seru dan keceriaan bagi seluruh pengunjung dengan wahana-wahana yang seru serta pelayanan dan fasilitas yang baik.
4. Tiga wahana dibelakang yaitu *Ferish Wheel, Snake Coaster, dan Disco*, memiliki arti bahwa Jungleland memiliki wahana-wahana yang dapat dinikmati dari segala usia baik anak-anak, remaja, hingga wahana yang dapat memacu adrenalin.

2. Maskot *Jungleland Adventure Theme Park*



Gambar 4.2. Maskot *Jungleland Adventure Theme Park*

4.1.4. Standar Operasional Perusahaan

1. Jam Kerja

a. Jam Kerja *Back Office*

- 1) Senin : 08:30 s/d 17:30
- 2) Selasa : 08:30 s/d 17:30
- 3) Rabu : 08:30 s/d 17:30
- 4) Kamis : 08:30 s/d 17:30
- 5) Jum'at : 08:30 s/d 18:00
- 6) Sabtu – Minggu : *Off Day*

b. Jam Kerja *Front Liner*

- 1) 6 Hari Kerja
- 2) 1 Hari *Off* (Disesuaikan)
- 3) Jam Operasional Wahana Theme Park: Senin – Jumat : 10.00 – 18.00 WIB
- 4) Sabtu – Minggu & Hari Libur : 09.00 – 18.00 WIB

2. Pakaian Kerja

- a. Senin : Kemeja safari orange
- b. Selasa : Kemeja safari hijau
- c. Rabu : Kemeja bebas
- d. Kamis : Batik
- e. Jum'at : Polo shirt
- f. Sabtu : Polo shirt
- g. Minggu: Polo shirt

3. Kode Etik

a. Kode Etik Antar Departmen

- 1) Tidak memberikan pernyataan atau melakukan perbuatan yang akan menyinggung ataupun membuat kecemburuan departemen lain.
- 2) Ikuti semua SOP yang dikeluarkan oleh departemen lain untuk kelancaran operasional perusahaan.
- 3) Menjalin kerja sama secara kooperatif dengan unit kerja lain yang terkait dalam rangka pencapaian tujuan.
- 4) Mengembangkan pemikiran secara kreatif dan inovatif dalam rangka peningkatan kinerja organisasi.
- 5) Berorientasi pada upaya peningkatan kualitas kerja.

b. Kode Etik Terhadap Konsumen

- 1) Layani konsumen dengan tulus.
- 2) Berikan informasi sejelas-jelasnya mengenai Jungleland, bahkan sebelum konsumen menanyakan.
- 3) Jangan sampai terjadi *miss communication* yang menyebabkan komplain dari konsumen.

4.2. Pembahasan

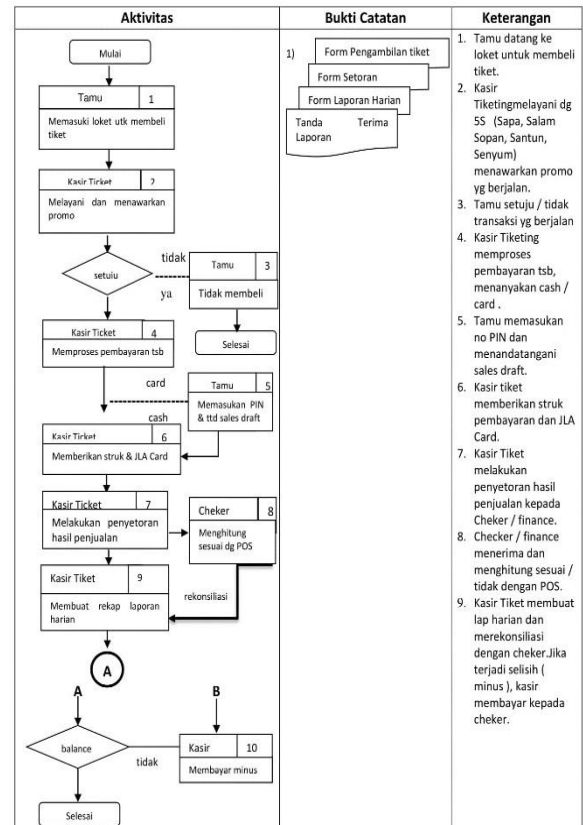
4.2.1. Sistem Dan Prosedur Penjualan Tiket Masuk PT. Jungleland Asia

Sistem penjualan dalam perusahaan ini berupa penjualan reguler dan penjualan *Online* atau *Jungleland Online Reservation System* (JORS).

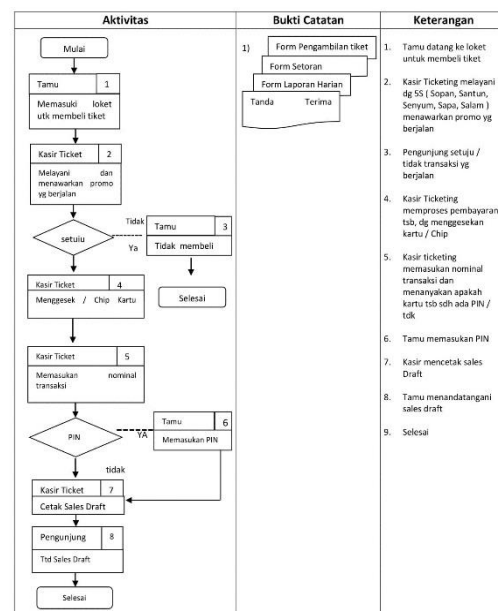
1. Penjualan Tiket Reguler

Penjualan tiket reguler adalah penjualan tiket yang dilakukan langsung di loket. Sebelum melakukan transaksi, kasir diwajibkan mengambil modal uang untuk kembalian di bagian *finance checker* sebesar Rp 300.000. Tamu datang ke loket untuk membeli tiket, kemudian kasir tiket melayani dengan 5S (Senyum, Salam, Sapa, Sopan, dan Santun) menawarkan promo yang berjalan. Jika setuju, kasir tiket memproses pembayaran tersebut, menanyakan *cash* atau *card*. Selanjutnya tamu memasukkan nomor PIN dan menandatangani sales draft. Kemudian kasir tiket memberikan struk pembayaran dan JLA *card*. Setelah transaksi penjualan tiket selesai, kasir tiket melakukan penyetoran hasil penjualan dan uang modal kepada *cheker finance*. Lalu *cheker finance* menerima dan menghitung sesuai atau tidak dengan POS. Selain itu, kasir tiket membuat laporan harian dan merekonsiliasi dengan *cheker finance*. Jika terjadi selisih (*minus*), maka kasir harus membayar kepada *cheker finance*.

GAMBAR 4.3.
FLOWCHART PENJUALAN TIKET REGULER



GAMBAR 4.4.
FLOWCHART PENGGUNAAN MESIN EDC



2. Penjualan Tiket Online atau *Jungleland Online Reservation System (JORS)*.

Penjualan tiket Online atau *Jungleland Online Reservation System (JORS)* adalah suatu bentuk perdagangan elektronik yang memungkinkan konsumen untuk langsung membeli barang atau jasa dari seorang penjual melalui Internet tanpa jasa perantara.

Calon pengunjung dapat membeli tiket melalui salah satu web resmi penjualan tiket. Pengunjung dapat memilih tiket yang akan dibeli dan memilih tanggal dan jumlah kunjungan, setelah itu pengunjung mengisi data pemegang tiket dan memilih metode pembayaran. Setelah pengunjung memesan tiket, pengunjung dapat langsung mendatangi loket *Jungleland* sesuai dengan tanggal yang telah ditentukan oleh pengunjung dengan membawa hasil print pembelian tiket. Kasir tiket akan mengecek kode *voucher* yang tertera, jika kode *voucher* sesuai maka kasir tiket akan memberikan *JLA card*.

4.2.2. Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Tiket Masuk

Dengan adanya pengendalian intern ini, diharapkan segala sesuatunya berjalan dengan prosedur yang berlaku dan tidak ada penyimpangan-penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Selain itu tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik. Demikian juga dengan PT *Jungleland Asia* yang telah memiliki pengendalian internal yang baik. Untuk mengetahui seberapa jauh pengendalian internal yang ada pada PT *Jungleland Asia* dilakukan dengan menggunakan *ICQ (Internal Control Questionnaires)* dibuat berdasarkan komponen pengendalian internal. Komponen tersebut antara lain :

1. Lingkungan Pengendalian
2. Penilaian Risiko
3. Aktivitas Pengendalian
4. Informasi dan Komunikasi, dan
5. Pemantauan

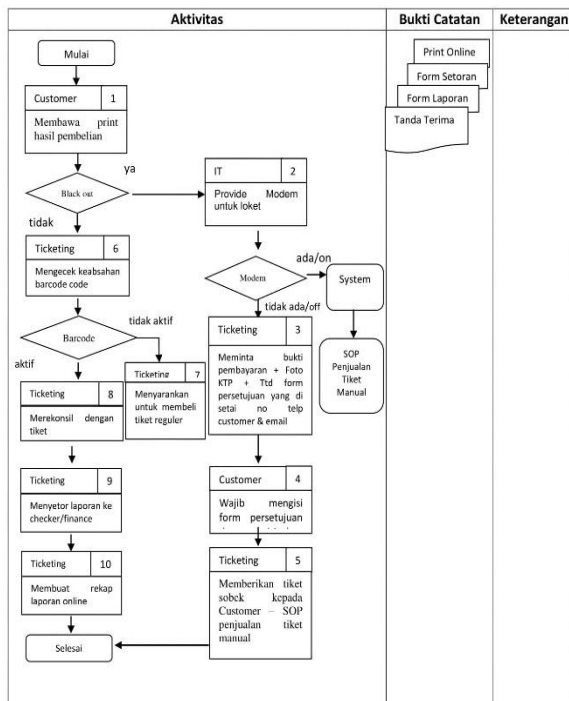
4.2.3. Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Tiket Masuk Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan

Sistem pengendalian internal penjualan yang baik secara langsung berfungsi dapat melindungi asset perusahaan dan juga menunjang pencapaian tujuan perusahaan. Karena itu pengendalian internal penjualan terhadap efektivitas penjualan sangatlah penting untuk menjaga dan menghindari kesalahan-kesalahan atau kecurangan yang dilakukan oleh karyawan. Dari data yang didapat penjualan tahun 2018 dinyatakan tidak efektif karena realisasi penjualan tidak mencapai target penjualan.

4.2.4. Analisis Pembahasan

1. Dari pertanyaan mengenai sistem pengendalian internal, terlihat bahwa lingkungan pengendalian pada manajemen PT. *Jungleland Asia* sudah sangat baik, dimana manajemen telah

GAMBAR 4.5.
FLOWCHART PENJUALAN TIKET ONLINE



mempunyai struktur organisasi yang baik, masing-masing department mempunyai otoritas dan tanggungjawab yang jelas. Integritas dari pihak manajemen PT. Jungleland Asia sangat tegas dalam menjalankan setiap kebijakan dan aturan yang sudah ditetapkan sebelumnya, sehingga setiap karyawan yang ada dalam lingkungan perusahaan melakukan tanggungjawabnya sesuai dengan *job description* yang sudah diberikan. Namun ada beberapa hal yang seharusnya diperhatikan yang telah ditemukan tentang SOP tertulis resmi yang masih belum *terupdate* karna pengesahan direksi yang seharusnya sudah diganti dengan tanda tangan direksi dan kepengurusan yang baru.

2. Dari pertanyaan mengenai prosedur penjualan tiket, terlihat bahwa terdapat sistem dan prosedur penjualan baik secara reguler maupun online, selain itu pencatatan hasil penjualan dilaksanakan oleh fungsi akuntansi, membuat laporan yang menunjukkan jumlah masing-masing, dan hasil penjualan tiket disetorkan seluruhnya pada fungsi kas pada hari yang sama.

Berikut adalah kesimpulan dari flowchart penjualan tiket di Jungleland:

- a. Penjualan tiket reguler adalah penjualan tiket yang dilakukan langsung di loket. Sebelum melakukan transaksi, kasir diwajibkan mengambil modal uang untuk kembalian di bagian *finance checker* sebesar Rp 300.000 . Tamu datang ke loket untuk membeli tiket, kemudian kasir tiket melayani dengan 5S (Senyum, Salam, Sapa, Sopan, dan Santun) menawarkan promo yang berjalan. Jika setuju, kasir tiket memproses pembayaran tersebut, menanyakan *cash* atau *card*. Selanjutnya tamu memasukan

nomor PIN dan menandatangani sales draft. Kemudian kasir tiket memberikan struk pembayaran dan *JLA card*. Setelah transaksi penjualan tiket selesai, kasir tiket melakukan penyetoran hasil penjualan dan uang modal kepada *checker finance*. Lalu *checker finance* menerima dan menghitung sesuai atau tidak dengan POS. Selain itu, kasir tiket membuat laporan harian dan merekonsiliasi dengan *checker finance*. Jika terjadi selisih (*minus*), maka kasir harus membayar kepada *checker finance*.

- b. Penjualan tiket Online atau *Jungleland Online Reservation System* (JORS) adalah suatu bentuk perdagangan elektronik yang memungkinkan konsumen untuk langsung membeli barang atau jasa dari seorang penjual melalui Internet tanpa jasa perantara. Calon pengunjung dapat membeli tiket melalui salah satu web yang tertera diatas. Pengunjung dapat memilih tiket yang akan dibeli dan memilih tanggal dan jumlah kunjungan, setelah itu pengunjung mengisi data pemegang tiket dan memilih metode pembayaran. Setelah pengunjung memesan tiket, pengunjung dapat langsung mendatangi loket Jungleland sesuai dengan tanggal yang telah ditentukan oleh pengunjung dengan membawa hasil print pembelian tiket. Kasir tiket akan mengecek kode *voucher* yang tertera, jika kode *voucher* sesuai maka kasir tiket akan memberikan *JLA card*.
- c. Setelah jam operasional selesai, kasir tiket menyetorkan hasil penjualan kepada *checker finance*, lalu *checker finance* rekonsil hasil penjualan dengan output data dari

system penjualan. Fisik uang tunai di kumpulkan dan ditaruh di ruang khusus brankas dan keesokan pagi hari pihak bank *pick up* uang setoran.

3. Dari pertanyaan mengenai efektivitas penjualan, tahun 2018 dinyatakan tidak efektif karena realisasi penjualan tidak mencapai target penjualan. Akan tetapi hasil penjualan tiket pada tahun 2018 naik jika dibandingkan dengan tahun 2017. Dari hasil observasi hal tersebut dikarenakan target yang naik dan kurangnya evaluasi dari kebijakan direksi yang sering berganti. Karena kebijakan direksi sangat berpengaruh terhadap harga dasar penjualan tiket. Dan belum tersebar luasnya informasi mengenai angkutan umum untuk menuju ke lokasi Jungleland memungkinkan pengaruh minat beli para calon tamu untuk pergi ke tempat rekreasi lain yang lebih strategis. Hal tersebut juga sangat mempengaruhi efektivitas penjualan tiket masuk.
4. Berikut ini adalah rincian persentase kontribusi penjualan tahun 2018:

Tabel 4.1.

Persentase Kontribusi Penjualan

Description	YTD Des 2018	
	Aktual	Persentase Kontribusi
Revenue Ticketing	107.729.732.136	80%
Revenue FnB	10.235.402.755	8%
Revenue Merchandise	1.426.704.293	1%
Revenue Leasing	5.905.971.002	4%
Revenue Sponsorship	2.050.778.596	2%
Revenue Other	7.354.622.398	5%
Total Revenue	134.703.211.181	100%

Dapat disimpulkan dari tabel diatas bahwa penjualan tiket berkontribusi 80% dari total pendapatan pada tahun 2018. Penjualan tiket sangat berperan tinggi dalam menunjang efektifitas kinerja keuangan penjualan PT. Jungleland Asia.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan sistem penjualan yang terdapat pada PT. Jungleland Asia secara umum sudah baik, dapat dilihat dari prosedur penjualan yang diterapkan oleh perusahaan dengan unsur pengendalian seperti : pemisahan fungsi dan tanggungjawab kepada bagian-bagian yang ada didalam perusahaan, terdapat dokumen-dokumen penjualan, pembagian wewenang dan otorisasi, dan praktik yang sehat dalam melakukan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
2. PT. Jungleland Asia telah menerapkan pengendalian internal penjualan yang cukup baik, dimana manajemen telah mempunyai struktur organisasi yang baik, masing-masing department mempunyai otoritas dan tanggungjawab yang jelas. Integritas dari pihak manajemen PT. Jungleland Asia sangat tegas dalam menjalankan setiap kebijakan dan aturan yang sudah ditetapkan sebelumnya, sehingga setiap karyawan yang ada dalam lingkungan perusahaan melakukan tanggungjawabnya sesuai dengan *job description* yang sudah diberikan. Pengembangan sumber daya manusianya sudah berjalan dengan baik, dimana PT. Jungleland Asia selalu melakukan perekrutan karyawan secara selektif. Selain itu adanya pelatihan atau *training* dalam meningkatkan kompetensi dan kreatifitas kerja bagi karyawan, serta manajemen memberi jenjang karir bagi setiap karyawan yang memiliki potensi.
3. Penjualan tiket pada tahun 2018 dinyatakan tidak efektif karena belum mencapai target. Ini dapat dilihat dari

penjualan tiket tahun 2018 sebesar Rp 107.729.732.136 dari target sebesar Rp 121.996.600.000. Berbeda dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2017 yang sudah melampaui target. Namun, dari nilai total hasil penjualan tahun 2018 tetap meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan yang sudah dijalankan dengan baik oleh para karyawan yang ada sehingga sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan tiket yang terjadi. Selain itu agar volume penjualan semakin meningkat, perusahaan melakukan promosi atau dengan menggunakan paket penjualan dengan potongan harga.

5.2. Saran

Dari simpulan di atas peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat meningkatkan dilaksanakannya sistem pengendalian internal penjualan dan meningkatnya efektivitas penjualan, antara lain :

1. Perusahaan harus terus meng-*update* prosedur penjualan secara tertulis (*flowchart*) sebagai langkah-langkah dalam melakukan transaksi penjualan lebih efektif dan efisien.
2. Perusahaan harus terus meningkatkan sistem pengendalian internal penjualan dan melakukan evaluasi sistem pengendalian internal secara rutin agar tercipta penjualan yang efektif dan efisien.
3. Disarankan kepada perusahaan untuk terus memperhatikan batas wewenang dan tanggung jawab, review dan revisi terhadap prosedur pencatatan secara lebih terperinci dan jelas di tiap bagian, dan pemberian suatu pedoman khusus dengan aturan-aturan yang memuat tentang prosedur pencatatan di tiap bagian khususnya penjualan.

4. Disarankan untuk *team* promosi untuk lebih luas menyebarkan informasi angkutan umum untuk para tamu yang akan datang ke Jungleland.
5. Manajemen diharapkan dapat mengevaluasi kinerja keuangan secara terus menerus berupaya meningkatkan atau mengoptimalkan kinerja keuangan agar lebih baik lagi dalam meminimalisir semua dana untuk menghindari permasalahan yang mengakibatkan kinerja keuangan menurun serta mengoptimalkan perputaran arus kas perusahaan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, M., S.A. Muhidin, & A.Somantri. (2017). Dasar Dasar Metoda Statistika Untuk Penelitian. Bandung: Penerbit Pustaka Setia.
- Agoes, S., & E.Trisnawati. (2012). Praktikum Audit. Edisi 3. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Agoes, S., & J. Hoesada. (2012). Bunga Rampai Auditing. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Agustiana, R. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Produk NYX Pada Citrus Department Store). Bogor : Universitas Ibn Khaldun.
- Alma, B. (2016). Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Amirullah (2015). Pengantar Manajemen. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.

- Arens, A. A., R.J. Elder , & M. S. Beasley. (2015). *Auditing dan Jasa Assurance Pendekatan Terintegrasi*. Edisi 15. (Alih bahasa: Wibowo). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Ariadharma, A. (2017). *Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT INTI (Persero))*. Bandung: Universitas Kristen Maranatha.
- Dharmmesta, B.S. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Gondodiyoto, S. (2010). *Audit Sistem Informasi Pendekatan CobIT*. Bogor: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Harahap, S.S. (2015). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Rajawali Pers.
- Hartono, J. (2018). *Metoda Pengumpulan Dan Teknik Analisis Data*. Yogyakarta: Penerbit ANDI
- Mail, M. (2017). *Peranan Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk)*. Bogor: Universitas Ibn Khaldun.
- Makmur. (2011). *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Penghasilan*. Bandung: Penerbit Refika Aditama.
- Mardi. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia.
- Muhaeni, F. (2017). *Peranan Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Kas*. Bogor : Universitas Ibn Khaldun.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- _____. (2014). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Nursamsiah, L. (2015). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Dan Penerimaan Kas*. Bogor : STIE Kesatuan.
- Pandoyo, M. Sofyan. (2018). *Metodologi Penelitian Keuangan dan Bisnis*. Bogor: Penerbit In Media.
- Puspitawati, L., & S.D. Anggadini. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu.
- Romney, M. B., & P.J. Steinbart, (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 13. (Alih bahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari). Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Samryn,L.M. (2014). *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta : Penerbit Rajawali Pers.
- Sugiarto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*.Yogyakarta : Penerbit ANDI.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Sujarweni, V.W. (2016). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press.
- Tuanakotta, T. M. (2013). *Audit Berbasis ISA*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

UU Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata (di unduh di website jdih.kemenpar.go.id pada tanggal 8 Maret 2019).

Warren, C.S., J.M. Reves, E.T. Wahyuni, & A.A. Jusuf. (2015). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Edisi 4. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.

Watts, R.L. & J.L. Zimmerman (1986). Positive Accounting Theory. USA:Prentice-Hall.

Yustira, M. (2017). Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Dalam Upaya Meningkatkan Laba Perusahaan. Bogor : STIE Kesatuan.

Yusuf, A.M. (2005). Metodologi Penelitian. Padang : Penerbit UNP Press.