

B A B V

KESIMPULAN & SARAN

1. Kesimpulan

Dengan berlandaskan teori tentang pentingnya sistem informasi bagi manajemen dalam kaitannya dengan peningkatan pendapatan yang penulis jabarkan pada bab II dan dengan meninjau secara praktis mengenai sistem informasi penjualan yang diterapkan pada Motel Gunung Sari Patra Jasa Surabaya yang terdapat pada bab III serta berdasarkan pembahasan yang penulis lakukan terhadap permasalahan yang ada dan pengujian hipotesa kerja pada bab IV, penulis mengajukan kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut :

1.1 Bahwa pihak manajemen mengalami kesulitan untuk mengambil keputusan dalam bidang penjualan kamar karena laporan-laporan mengenai hasil penjualan kamar kurang didukung dengan informasi yang tepat dan memadai. Hal ini dapat dilihat dari hasil penjualan kamar pada setiap tahunnya belum menunjukkan hasil yang optimal.

1.2 Pihak Front Office sebagai departemen yang langsung menangani aktivitas penjualan kamar kurang memperhatikan pentingnya penyajian data atau informasi hasil penjualan kamar. Dengan hanya mengandalkan laporan Room Sales Recapitulation dan laporan Guest Profile sebagai laporan hasil penjualan kamar mengandung kelemahan-kelemahan yang

dapat menghambat proses pengambilan keputusan oleh pimpinan perusahaan. Kelemahan-kelemahan ini akan timbul apabila sewaktu-waktu pimpinan perusahaan membutuhkan data atau informasi tersebut. Laporan-laporan dalam bentuk formulir tersebut bila disimpan terlalu lama kemungkinan akan rusak atau hilang dan membutuhkan waktu tersendiri untuk mencari laporan-laporan tersebut. Sehingga sebagai suatu data laporan tersebut tidak memenuhi kriteria data yang baik; dimana data yang baik antara lain harus berguna pada saat dibutuhkan dan dapat menunjang tercapainya tujuan atau dengan kata lain validitas data harus terpenuhi.

Sedangkan sebagai sumber informasi, laporan tersebut tidak memenuhi salah satu aspeknya yaitu tidak memenuhi aspek informasi berdasarkan persyaratan, dimana berdasarkan persyaratannya informasi yang baik akan mempunyai arti bila informasi diterima tepat waktu oleh orang yang membutuhkan informasi tersebut.

1.3 Penyusunan ramalan penjualan sebagai salah satu sistem informasi penjualan disusun hanya berdasarkan judgement atau pendapat dan perkiraan-perkiraan pihak yang menyusun ramalan penjualan tersebut serta berdasarkan pemesanan tempat yang sudah masuk untuk tahun yang akan datang. Penyusunan ramalan penjualan yang hanya didasarkan pada pendapat dan perkiraan-perkiraan mengandung unsur subyektivitas atau bersifat pribadi dari penyusunnya.

Sehingga seringkali tidak sesuai dengan kenyataannya. Sedangkan apabila berdasarkan pemesanan tempat yang sudah masuk, akan tidak sesuai dengan hasil yang sesungguhnya bila untuk tahun yang akan datang tidak ada pemesanan tempat atau pemesanan tempat yang sudah ada hanya sedikit.

1.4 Receptionist sering tidak mematuhi prosedur penjualan kamar yang telah ditetapkan. Dalam hal ini adalah seringkali para tamu tidak diberi tanda pengenal atau Guest Card. Sehingga akibatnya dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan karena penyalahgunaan sistem tersebut oleh para tamu ataupun pihak-pihak luar khususnya pada penggunaan fasilitas-fasilitas perusahaan secara non-cash.

1.5 Kurang sempurnanya prosedur untuk tamu-tamu yang menghendaki pindah kamar dapat pula merugikan perusahaan.

Pencatatan atas perpindahan kamar ini pada formulir Room and Rate Change Report yang hanya terdiri dari dua lembar. Dimana satu lembar untuk tamu yang bersangkutan dan satu lembar lagi disimpan bersama Guest Bill pada Front Office. Bagian-bagian lain yang langsung maupun tidak langsung berhubungan atau melayani para tamu hanya diberitahu melalui telepon atas perpindahan kamar yang dilakukan oleh tamu tersebut. Dengan prosedur demikian tamu akan dengan sengaja menggunakan fasilitas-fasilitas yang ada secara non-cash dan pada saat menandatangani billnya ia akan menyebutkan nomor kamar yang lama atau nomor kamar sebelum

pindah. Dengan keadaan ini maka pendapatan perusahaan akan meleset atau tidak terpenuhi apabila receptionist lupa memberitahukan bagian-bagian yang lain atau bagian lain yang menerima pemberitahuan tersebut lupa mencatatnya.

1.6 Adanya perangkapan fungsi yang akan menyebabkan lemahnya pengendalian intern terhadap pendapatan. Dalam hal ini Front Office Cashier yang bertindak sebagai fungsi penyimpanan dirangkap oleh Nite Auditor yang bertindak sebagai fungsi pemeriksaan. Dengan keadaan ini maka akan memberi peluang kepada personil yang bersangkutan untuk melakukan kecurangan.

1.7 Didalam memantau keberhasilan maupun kegagalan penjualan kamar perusahaan telah melakukan suatu analisa dan evaluasi terhadap hasil penjualan kamar.

Tetapi didalam menganalisa dan mengevaluasi hasil penjualan kamar ini tidak disusun suatu bentuk-bentuk standar tertentu. Bentuk analisa dan evaluasi ini sangat tergantung dari pihak-pihak yang menyusunnya. Dimana setiap ada pergantian penyusun laporan tersebut, bentuknya juga akan mengalami perubahan. Sehingga hal ini akan menyulitkan para pemakai laporan tersebut, yang pada akhirnya akan mempengaruhi ketepatan waktu dan kualitas kebijaksanaan yang akan ditetapkan, khususnya bila yang akan memakai laporan tersebut adalah pimpinan perusahaan.

2. Saran-saran.

2. Saran-saran.

Berdasarkan uraian-uraian dan pembahasan-pembahasan pada bab IV berikut ini penulis ajukan beberapa saran yang dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan untuk menentukan arah kebijaksanaan untuk masa yang akan datang sehubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan serta pengendalian internnya.

2.1 Penyimpanan laporan-laporan hasil penjualan yang telah lalu agar lebih diperhatikan. Hal ini dimaksudkan agar apabila sewaktu-waktu ada yang membutuhkan laporan tersebut, dapat disajikan dengan segera. Untuk itu penulis sarankan agar disamping laporan-laporan tersebut harus tetap disimpan secara rapi; juga disusun suatu grafik atau diagram yang dapat menunjukkan hasil penjualan kamar yang didukung oleh tabel-tabel. Dalam hal ini dapat digunakan diagram batang.

2.2 Didalam menyusun ramalan penjualan agar dipakai teknik forecasting secara ilmiah. Dalam hal ini dapat diterapkan teknik ramalan penjualan berupa metode statistik dengan mempergunakan analisa trend, dengan metode Least Square. Dengan demikian maka unsur subyektivitas dapat ditekan sedikit mungkin.

2.3 Perlu ditegaskan kembali bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan harus tetap dijalankan secara konsisten.

Hal ini berkaitan dengan Guest Card yang sering tidak dibuatkan oleh receptionist harus tetap dibuat agar tidak menimbulkan kerugian pada perusahaan. Disamping itu Front Office Cashier shift III harus tetap dipisahkan dengan Night Auditor sesuai dengan kebijaksanaan yang ada yang ditunjukkan dalam bentuk bagan organisasi.

2.4 Prosedur untuk tamu yang menghendaki pindah kamar agar ditinjau kembali. Saran yang penulis kemukakan dalam hal ini adalah menambah jumlah tembusan pada form Room & Rate Change Report sejumlah bagian-bagian yang langsung maupun tidak langsung melayani para tamu. Bagian yang berhubungan langsung dengan tamu yaitu Food & Beverages Department dan Sales & Other Facilities Department. Sedangkan yang tidak langsung yaitu Housekeeping Department dan Security Department. Sehingga data-data yang ada mengenai para tamu selalu tepat dan agar tidak terjadi adanya kemelesetan pendapatan.

2.5 Agar ditetapkan bentuk standar untuk analisa dan evaluasi terhadap hasil-hasil penjualan kamar. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah pemakai informasi dan penyusunan laporan itu sendiri. Dengan demikian maka pimpinan perusahaan akan secara cepat dapat mengetahui kelemahan-kelemahan dalam bidang penjualan kamar yang perlu segera dibenahi dan juga pimpinan perusahaan akan dapat dengan tepat menetapkan kebijaksanaan strategi penjualan kamar untuk masa yang akan datang.