

BAB 3

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan penjelasan flowchart dalam bab 2 mengenai sistem penjualan tiket di Sales Outlet Cabang Surabaya pada PT Garuda Indonesia Tbk, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Penjualan tiket di SO PT Garuda dilakukan melalui tiga cara ; penjualan tunai (*cash*), penjualan debit, dan kredit (*visa master card*).
2. Fungsi - fungsi yang terkait dalam transaksi penjualan baik melalui tunai, debit maupun kredit memiliki tanggung jawab yang tepat serta prosedur yang dilakukan tiap - tiap fungsi dapat dipertanggungjawabkan, sehingga mendukung terciptanya pengendalian internal perusahaan yang baik.
3. Dokumen yang terkait dalam laporan penjualan tiket (*summary sales*) : tiket, CSR, SRRS, bukti setor, Laporan Perincian Kas, *sales draft* dan *settlement*. Setiap dokumen penjualan sudah terdapat otorisasi yang dipertanggungjawabkan.
4. Perusahaan telah menjalankan akuntansi terkomputerisasi menggunakan *System Applications and Products* (SAP), walaupun terkadang menggunakan sistem manual untuk sekedar melakukan pengecekan dokumen tertentu.
5. Sistem pengendalian internal perusahaan untuk akuntansi penjualan telah di implementasikan secara baik, sehingga tidak ada lagi campur tangan dari pihak - pihak yang tidak berwenang, Karena dalam sistem akuntansi penjualan tunai atau kartu debit maupun kartu kredit telah terjadi pemisahan tugas dan wewenang.

3.2 Saran

Berdasarkan uraian, pembahasan serta kesimpulan di atas, maka berikut ini beberapa saran yang dapat menambah manfaat penulisan ini bagi PT. Garuda Indonesia (Persero) Tbk. *Branch Office* Surabaya adalah kinerja pegawai dalam prosedur penjualan tiket yang sudah memadai, dapat dipertahankan dan ditingkatkan kinerjanya menuju tingkat yang lebih baik lagi.

