

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada PT Kereta Api (Persero) Daop 2 Bandung mengenai peranan pengendalian penjualan tiket dalam meningkatkan efektivitas penjualan tiket kelas eksekutif, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian penjualan dalam PT Kereta Api (Persero) Daop 2 Bandung cukup memadai dengan adanya pengendalian dari awal, yaitu: pada saat pembuatan tolok ukur mempertimbangkan realisasi periode sebelumnya dan juga mempertimbangkan kondisi perekonomian. Pada saat mengukur pelaksanaan yang sebenarnya pengendalian dilaksanakan dengan selalu mengawasi dan mengendalikan proses berlangsungnya pelaksanaan. Pengendalian pada saat membandingkan antara tolok ukur dengan realisasi dilakukan oleh bagian yang independen, dan dalam mencari penyebab terjadinya penyimpangan juga dilakukan oleh bagian yang independen. Dalam mengambil tindakan koreksi pengendalian dilakukan dengan mengawasi untuk memastikan tindakan koreksi dilakukan.
2. Pengendalian pada PT Kereta Api (Persero) Daop 2 Bandung kurang berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan, berdasarkan hal-hal berikut ini:
 - a. Tidak tercapainya tujuan pengendalian, karena tidak dapat mencapai volume penjualan yang dikehendaki dan biaya yang dikeluarkan lebih

- besar daripada pendapatan sehingga tidak mencapai laba yang diinginkan, berdasarkan data semester 2 tahun 2005 hal ini terjadi karena adanya kenaikan BBM yang mengakibatkan kenaikan biaya operasi langsung.
- b. Program penjualan tidak tercapai, berdasarkan data penjualan tahun 2005 dan 2006 untuk KA Argogede, KA Harina dan KA Turangga dengan membandingkan program dengan realisasi. Hal ini dikarenakan pada tahun 2005 terjadi penurunan tajam jumlah penumpang KA Argogede yang disebabkan tol Cipularang, untuk KA Harina dan KA Turangga tidak dapat mencapai program bukan karena program yang ditetapkan terlalu tinggi tetapi karena berdasarkan perhitungan jumlah tempat duduk KA tiap pemberangkatan.
 3. Walaupun pengendalian cukup memadai, tetapi belum berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan karena adanya beberapa kelemahan seperti pengendalian kurang berperan dalam menekan kelambatan kedatangan, kurangnya promosi untuk meningkatkan penjualan dan juga pengendalian kurang berperan dalam mengawasi pelayanan didalam kereta api.

5.2 Saran

Setelah mempelajari pembahasan dan menarik kesimpulan penelitian maka saran yang dapat diberikan oleh penulis untuk lebih dapat meningkatkan peranan pengendalian penjualan tiket dalam meningkatkan efektivitas penjualan kelas eksekutif di PT Kereta Api (Persero) Daop 2 Bandung, adalah:

- a. Sebaiknya kelambatan keberangkatan dan kedatangan lebih ditekan dan juga memaksimalkan batas kecepatan sehingga waktu tempuhnya semakin cepat dan tidak kalah bersaing dengan jasa angkutan lain.
- b. Sebaiknya promosi lebih ditingkatkan pada kereta api yang mengalami penurunan jumlah penumpang, misalnya: penumpang yang menggunakan jasa kereta api mendapatkan kupon, bila kupon tersebut sudah terkumpul 10 buah maka dapat ditukarkan dengan tiket yang berdiskon 50%.
- c. Sebaiknya pelayanan didalam kereta api ditingkatkan sehingga penumpang merasa lebih nyaman menggunakan jasa kereta api dibandingkan menggunakan jasa angkutan lainnya.