BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1. Organisasi Intern Bagian Penjualan

PT. INTI melakukan pada berbagai macam kegiatan antara lain kegiatan penjualan, kegiatan penjualan tersebut dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit. Untuk itu dibutuhkan organisasi intern penjualan yang kemudian dibagi menjadi beberapa bagian yang melaksanakan kegiatan perusahaan khususnya penjualan sesuai dengan fungsi dan tugasnya sehingga tercipta internal chek diantara fungsi-fungsi yang terlibat.

Berdasarkan struktur organisasi yang ada maka bagian yang terlibat adalah direktur pemasaran yang mempunyai fungsi sebagai pengatur dan pengawas jalannya kegiatan penjualan dan bertanggung jawab atas keberhasilan kegiatan ini.

Seperti yang telah dikemukakan dalam data di atas dan dibandingkan dengan teori diatas yaitu bahwa salah satu unsur pengendalian intern adalah pemisahan fungsi yang merupakan alat untuk mencegah terjadinya penyimpangan dan dapat digunakan untuk penditeksian atas kesalahan yang mungkin terjadi. Dalam hal ini PT. INTI telah membagi tanggung jawab fungsi sesuai dengan teori yang ada. Hal ini dapat dilihat dari di atas dimana yang bertanggung jawab dalam penjualan adalah Direktur Pemasaran dimana dibawahnya terdapat bagian Perencanaan dan Pelaksanaan, untuk lebih jelas lagi Struktur Organisasi dapat dilihat pada lampiran.

4.2. Kebijakan Dan Prosedur Hasil Penjualan

Kebijakan yang telah dilakukan PT. INTI telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang berlaku hal ini dapat dilihat dari struktur organisasi perusahaan dimana ada setiap bagian organisasi dilakukan pembagian tugas serta wewenang yang sesuai dengan fungsinya masing-masing.

Proses penjualan yang dilakukan oleh PT. INTI telah dilakukan sesuai dengan kebijakan yang diterapkan karena telah melalui tahap-tahap yang telah diterapkan oleh perusahaan.

Kebijakan yang diberikan oleh bagian penjualan antara lain adanya penjualan yang dilaksanakan secara kredit dan tunai, hal ini dilakukan untuk memberikan pilihan dan keringanan kepada konsumen. Selain itu pula perusahaan memberikan fasilitas lain kepada konsumen antara lain pelayanan jasa purna jual.

Untuk mengamankan hasil penjualan, perusahaan melakukan prosedur-prosedur tertentu antara lain adanya prosedur akuntansi dimana transaksi-transaksi yang terjadi dilakukan terpisah berdasarkan fungsi-fungsinya. Misalnya fungsi penjualan terpisah dengan fungsi penagihan sebab jika fungsi ini dijadikan satu maka kemungkinan besar akan terjadi penyimpangan. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Tuannakotta mengenai pengendalian akuntansi (Accounting Control) yaitu rencana organisasi serta prosedur-prosedur dan catatan-catatan yang berhubungan dengan pengamanan harta kekayaan perusahaan dan dapat dipercayainya catatan keuangan.

4.3. Pencatatan dan pelaporan hasil penjualan

Pencatatan yang dilakukan oleh PT. INTI sudah sesuai dengan teori yang ada, dari data yang diperoleh pencatatan dan pelaporan hasil penjualan yang ada dilakukan secara terinci dan sistematis dan dilakukan oleh bagian tersendiri sehingga kemungkinan kecil terjadinya penyimpangan. Pencatatan dan pelaporan yang dibuat sedemikian rupa sehingga memudahkan para pengguna laporan tersebut untuk mempelajari dan menelaah laporan yang telah disusun.

Hal ini dapat dilihat dari data diatas yaitu untuk melakukan pelaporan diperlukan pencatatan yang baik atas transaksi yang terjadi, misalnya pencatatan hasil penjualan dilakukan oleh Divisi Akuntansi yang bertujuan untuk mengatur perlakuan akuntansi atas pendapatan yang hasil dari pencatatan tersebur digunakan sebagai pedoman untuk membuat laporan hasil penjualan.

Pencatatan hasil penjualan yang dilakukan oleh SBU pemasaran sentral dapat dilihat pada lampiran dimana realisasi penjualan yang dilaporkan dilakukan secara terperinci dan hasil keseluruhan dari penjualan digunakan untuk membuat perhitungan laba rugi. Selain itu pendapatan perusahaan yang berupa piutang dicatat secara terperinci berdasarkan formulir-fomulir yang ada misalnya berdasarkan kontrak penjualan. Dengan melakukan pencatatan dan pelaporan yang sesuai dan terkendali, maka hasil penjualan perusahaan akan aman.

4.4. Hubungan Struktur Pengendalian Intern Penjualan dengan Pengamanan Hasil Penjualan

Berdasarkan data dan analisa dapat kita ketahui bahwa untuk melakukan pengamanan hasil penjualan yang baik perlu adanya struktur pengendalian intern

yang sesuai dengan kondisi perusahaan karena dengan adanya struktur pengendalian intern yang sesuai khususnya untuk penjualan akan tercipta pembagian kerja yang sesuai dengan fungsinya masing-masing dan dengan adanya otorisasi akan menyebabkan setiap bagian akan melaksanakan tugasnya sesuai dengan fungsinya sehingga akan mengurangi terjadinya penyimpangan-penyimpangan.

Pelaksanaan kegiatan transaksi penjualan yang dilakukan penuh telah melalui tahapan dan langkah-langkah yang sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah diterapkan pada bagian penjualan dan hasilnya dituangkan pada laporan hasil penjualan yang terperinci dan pendataan yang berupa piutang dibuatkan juga laporannya agar laporannya sesuai dengan keadaan sebenarnya.