BAB IV

ANALISA HASIL PENELITIAN

4.1 Analisa Hasil Penelitian

4.1.1 Organisasi Intern Penjualan

Adanya organisasi intern penjualan dalam suatu perusahaan sangatlah penting, karena adaaya organisasi itu maka setiap pegawai akan mengetahui tugas dan kewajibannya sehingga akan menjamin kelancaran pekerjaannya.

Ditinjau dari segi informasi akuntansi penjualan dapat disimpulkan bahwa organisasi dalam perusahaan telah cukup memadai dan dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjualan pada KSPBU dilakukan oleh bagian yang terlibat, yaitu:

- Manager, melakukan pengawasan serta mengoreksi atas laporan-laporan penjualan melalui bagian pemasaran.
- Seluruh pencatatan atau sistem informasi akuntansi penjualan dilakukan oleh bagian administrasi penjualan.
- Setiap unit penjualan dikelola oleh unit masing-masing.
- Bagian gudang/kamar susu mempersiapkan barang yang akan dijual serta mencatat setiap pengambilan barang dalam buku persediaan.
- Penerimaan uang diterima leh kasir dengan bukti-bukti yang cukup.

Dengan telah dilakukannya beberapa tindakan pemisahan tugas maka peluang terjadinya penyelewengan atau kecurangan dapat ditekan sekecil mungkin didalam mengendalikan hasil penjualan, dan aktivitas penjualan dapat berjalan lancar.

4.1.2 Prosedur Bagian Penjualan

Berdasarkan uraian data mengenai prosedur bagian penjualan dengan memperhatikan bagian tugas pada KSPBU, maka dapat dilakukan analisa sebagai berikut :

Dalam melaksanakan kegiatan usahanya KSPBU tidak terlalu kompleks melainkan sederhana saja walaupun ruang lingkupnya luas, yang disusun sedemikian rupa guna mendukung keefektifan, keefesienan dan penekanan biaya.

Secara teoritis prosedur bagian penjualan adalah prosedur yang berhubungan mencari konsumen, merencanakan dan melaksanakan penjualan. Sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan hasil penjualan merupakan prosedur penjualan dari bagian penjualan KSPBU, karena bagian penjualan sudah mendapat pelimpahan wewenang dari manager. Prosedur bagian penjualan sangat membantu untuk mancapai laba semaksimal mungkin dengan tujuan yang telah direncanakan. Selain itu dari setiap adanya penjualan harus berdasarkan pada formulir dan dokumen sebagai alat bukti telah terjadi penjualan sesuai dengan prosedur yang berlaku di KSPBU.

4.1.3 Dokumen dan Catatan Bagian Penjualan

Dokumen dan catatan merupakan suatu bukti transaksi yang dapat digunakan untuk melakukan suatu proses pencatatan dimana dalam setiap penyususnan sistem informasi akuntansi penjualan harus direncanakan adanya suatu bukti dokumen dan catatan yang cukup, sehingga dapat digunakan sebagai bahan bukti yang otentik.

Adapun peranan dan kegunaan dokumen serta catatan peranan sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menentukan kegiatan hasil perusahaan.
2. Untuk menjaga aktiva-aktiva dan utang-utang perusahaan.
3. Untuk memudahkan rencana penyusunan kegiatan suatu penjualan yang ada di KSPBU .
4. Sebagai bahan bukti yang sah dan relevan.
5. Untuk membuktikan terjadinya suatu kecurangan dan penyelewengan, karna ditunjang dengan adanya bukti dan dokumen serta catatan yang kuat sehingga terjadi suatu kecurangan dan penyelewengan dapat ditekan sekecil mingkin.

Dokumen dan catatan merupakan suatu proses didalam sistem informasi akutansi penjualan yang tidak dapat dipisahkan. Oleh karna itu catatan dan dokumen dapat digunakan sebagai bahan bukti yang sah dan relevan didalam perusahaan, karna apabila ada kecurangan dan penyelewengan dapat ditekan sekecil mungkin.

4.1.4 Pelaporan Hasil Penjualan

Pelaporan hasil penjualan merupakan suatau alat dari suatu bagian dalam sistem informasi akutansi penjualan sebagai alat untuk pimpinan dalam mengendalikan hasil penjualan pada KSPBU, juga untuk mempertanggungjawabkan tugasnya masing-masing. Laporan ini diserahkan kepada atasannya masing-masing dengan maksud agar pimpinan/atasannya mengetahuai sejauh mana pekerjaan/kegiatan sudah dilaksanakan.

Pelaporan pada KSPBU dilaksanakan tiap akhir bulan, sehingga dari pelaporan ini perusahaan dengan mudah dapat mengawasi jalanya operasi perusahaan yang telah dan sedang dilakukan sehingga memberjalan baik akan suatu pengendalian hasil penjualan.

Berdasarkan hal tesebut diatas, laporan dapat berfungsi dengan baik, yaitu setiap bagian penjualan berhubungan dengan suatu nentuk kerjasama untuk mencapai tujuan yang tekah ditetapkan sebagai alat bantu pimpinan dalam mengendalikan hasil penjualan pada KSPBU.

4.1.5. Hubungan Sistem Informasi Akutansi Penjualan Dalam Mengendalikan Hasil Penjualan

Suatau sistem tidak akan lepas dari unsur-unsur yang membantunya begitu juga dengan sistem infomasi akutansi penjualan yang tidak lepas dari akutansi penjualan, sehingga KSPBU dalam melaksanakan penjualanya menggunakan berbagai macam formulir, buku-buku, catatan,dan bukti bukti pendukung lainya dengan tujuan untuk memberikan masukan kepada pimpinan sehingga dapat mengetahui hasil penjualan yang telah dicapai.

Semua ini didapatkan dari sistem informasi akutansi penjualan yang bermula dari buku-buku catatan yang digunakan di KSPBU, yang kemudian dipertanggungjawabkan pada setiap akhir bulan dalam bentuk laporan-laporan sebagai pengendalian kontrol.

Dengan demikian secara tidak langsung terjadi pengecekan antara pihak-pihak yang terlibat sehingga pengendalian atas hasil penjualan lebih efektif dan efisien dan tentu saja untuk menekan kemungkinan terjadinya penyelewengan.