

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Tinjauan Umum Tentang Subyek Penelitian

4.1.1.1 Sejarah Perusahaan

Sejak awal berdirinya, BMC merupakan satu-satunya koperasi dan pusat pengolahan susu pertama di Bandung. Pada tahun 1938 terdapat 22 usaha pemerahan susu dengan produksi 13.000 liter susu per hari. Semua hasil produksi susu tersebut ditampung oleh BMC untuk diolah (dipasteurisasi dan dikemas) sebelum disalurkan kepada pelanggan di dalam maupun luar kota Bandung.

Berdasarkan sejarah kepemilikan, diketahui bahwa pemilik pertama bangunan BMC dengan melihat persil tanah nomor 1713 dan 1714 berdasarkan pengukuran tanah tanggal 18 Juni 1932 (Jl. Aceh No. 30 sekarang) adalah Louis Hirschland. Ia bersama Van Zijl adalah pemilik peternakan sapi.

Berdasarkan UU No. 86/1958 tentang nasionalisasi perusahaan-perusahaan Belanda, maka pengolahan BMC dilimpahkan kepada kodam Siliwangi, yang 2 tahun kemudian diserahkan kepada Departemen Peternakan. Sejak tahun 1965 hingga sekarang, pengolahan BMC diserahkan kepada Pemerintah Provinsi Jawa Barat, sesuai dengan keputusan Mendagri No. 1 tahun 1965. Pada pelaksanaannya, pengelola langsung BMC adalah PD. Kertasari Mamin melalui salah satu unit usahanya yaitu Unit Pusat Susu Bandung.

Pada tahun 1999 Pemerintah Daerah Tingkat I Jawa Barat mengeluarkan Peraturan Daerah No. 33 tahun. 1999, tentang peleburan Perusahaan-perusahaan Daerah Tingkat I Jawa Barat dari 10 perusahaan Daerah menjadi 3 Perusahaan Daerah, yang salah satunya adalah Perusahaan Daerah Industri Provinsi Jawa Barat yang bergerak di bidang industry perkaretan, industry makanan dan minuman dan industry lainnya. BMC (Industri Makanan dan Minuman) merupakan salah satu Unit dari PD. Industri Provinsi Jawa Barat tersebut.

Perusahaan Daerah Industri Provinsi Tingkat I Jawa Barat telah berubah bentuk hukumnya menjadi Perseroan Terbatas (PT) berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Jawa Barat No. 4. Sedangkan sesuai dengan akta notaries Poppy Kuntari Sutresna, SH, M. hum. No. 8 tanggal 17 Juni 2001 telah didirikan sebagai Perseroan Terbatas dengan nama PT. AGRONESIA yang terdiri dari 3 Divisi yaitu: Divisi Barang teknik Karet (INKABA), Divisi Industri Makanan dan Minuman (BMC), dan Divisi Industri Es (Sari Petojo). PT. Agronesia memiliki kegiatan usaha meliputi industry, pembangunan, perdagangan, dan jasa. BMC menjadi salah satu Divisi PT. Agronesia yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Saat ini produk BMC tidak hanya susu tetapi sudah berkembang ke dalam banyak bidang usaha yang berhubungan dengan makanan dan minuman, seperti pengolahan susu, restoran, pastry dan bakery, catering, dan air minum dalam kemasan.

4.1.1.2 Kondisi Perusahaan

Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) pada tahun 2010 setiap bulannya hampir seluruhnya mencapai tingkat

efektif, tetapi ada beberapa bulan yang penjualannya cukup efektif yaitu bulan April dan September.

Adapun realisasi penjualan di BMC selama tahun 2010 mencapai Rp. 19.563.469.766,- sedangkan jumlah penjualan yang dianggarkan dalam RKAP sebesar Rp. 21.085.076.558,-. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan tahun 2010 baru mencapai target 92,78% dari anggaran atau masih 7,22% masih di bawah target penjualan. Jika dilihat dari kriteria tingkat efektivitas, bahwasannya hasil 92,78% termasuk kriteria efektif.

Hasil tersebut didukung oleh prosedur-prosedur yang dibuat oleh PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) yang berkaitan dengan penjualan. Di bawah ini terdapat prosedur mengenai identifikasi kebutuhan persyaratan pelanggan, antara lain:

- a. Bagian marketing akan menentukan kebutuhan pelanggan dan persyaratan produk yang diinginkan oleh pelanggan,
- b. Setiap perjanjian pesanan yang dilakukan antara BMC dengan pelanggan harus disetujui bersama,
- c. Apabila ada perubahan pesanan, maka harus dibahas bersama antara BMC dengan pelanggan untuk menetapkan langkah selanjutnya dan harus disetujui bersama,
- d. BMC menjamin bahwa dokumen yang relevan diubah, dan memastikan personil terkait memahami yang diubah.

Setelah mengidentifikasi kebutuhan persyaratan pelanggan, selanjutnya BMC melakukan pendistribusian produk kepada pelanggan. Untuk

mendistribusikan produk kepada pelanggan, BMC memiliki aturan sebagai berikut:

- a. Pengiriman produk ke distributor/pelanggan diatur oleh departemen marketing sesuai dengan permintaan dari distributor/pelanggan,
- b. Bagian warehouse memastikan bahwa produk yang dikirim ke distributor/pelanggan sesuai dengan permintaan dari departemen marketing,
- c. Bagian *Quality Assurance* memastikan bahwa produk yang akan dikirim sesuai dengan persyaratan mutu, keamanan pangan dan spesifikasi produk.

Jika dalam pendistribusian produk kepada pelanggan terdapat produk yang bermasalah, maka BMC melakukan penanganan sebagai berikut:

- a. Bagian *Quality Assurance* mengirimkan *Consumer Complain* ke Departemen Marketing,
- b. *Consumer Complain* yang telah diisi dikembalikan ke bagian *Quality Assurance*,
- c. Bagian *Quality Assurance* bersama bagian terkait melakukan analisa berdasarkan berbagai kemungkinan dari pihak BMC maupun dari pihak pelanggan,
- d. Apabila hasilnya menunjukkan bahwa kesalahan bersumber dari pelanggan, maka bagian *Quality Assurance* segera menginformasikan ke pelanggan untuk melakukan tinjauan ulang atas komplain,
- e. Apabila hasilnya menunjukkan bahwa kesalahan timbul dari internal BMC, maka bagian-bagian terkait harus melakukan tindakan yang

diperlukan atas akibat yang ditimbulkan dari penanganan terhadap produk yang tidak sesuai,

- f. Bagian *Quality Control* menuliskan dalam *Log Complain*, dan memantau perkembangan tindakan koreksi atau tindakan pencegahan yang dilakukan bagian terkait,
- g. Hasil dari penanganan atas komplain didokumentasikan sebagai bahan untuk Rapat Tinjauan Manajemen.

Selain menghadapi produk yang bermasalah, jika dalam pelaksanaan penjualan dengan pelanggan terdapat keluhan dari pelanggan, maka tindakan-tindakan yang dilakukan oleh BMC untuk mengantisipasi keluhan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Segala bentuk keluhan dari pelanggan mengenai mutu produk yang dipasarkan diterima oleh bagian *Customer Service* dan diteruskan ke bagian *Quality Assurance*,
- b. Bagian *Quality Assurance* mengkoordinasikan realisasi penanganan komplain pelanggan dan melakukan analisa berdasarkan berbagai kemungkinan dengan pihak-pihak terkait sampai penanganan keluhan dinyatakan efektif,
- c. Bagian *Quality Assurance* akan mendokumentasikan *Consumer Complain* dan melakukan analisa berdasarkan berbagai kemungkinan baik dari pihak BMC maupun dari pihak pelanggan,

- d. Apabila hasilnya menunjukkan bahwa kesalahan bersumber dari pelanggan, maka bagian *Quality Assurance* segera menginformasikan ke pelanggan untuk melakukan tinjauan ulang atas komplain.

Tujuan dari penanganan-penanganan yang berkaitan dengan produk yang bermasalah dan mengantisipasi segala bentuk keluhan dari pelanggan adalah untuk memberikan kepuasan pelayanan terhadap pelanggan. Selain itu, untuk memberikan kepuasan juga kepada pelanggan, BMC melakukan evaluasi sebagai berikut:

- a. Bagian *Quality Assurance* bersama dengan Bagian Marketing mengadakan survey kepuasan setiap 1 tahun sekali,
- b. Survey kepuasan meliputi: kualitas transportasi, kualitas produk, kerusakan kemasan, kadaluarsa produk, sanitasi gudang penyimpanan, evaluasi distributor, informasi bahan tambahan makanan dalam produk, dan jaminan keamanan pangan.
- c. Survey kepuasan pelanggan tersebut kemudian didokumentasikan oleh bagian *Quality Assurance*.

4.1.2 Deskripsi Data Variabel Penelitian

4.1.2.1 Pengujian Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, data variabel diperoleh dari hasil kuesioner yang berhubungan dengan variabel X yaitu sistem pengendalian intern penjualan. Agar kuesioner tersebut dapat menjadi alat ukur variabel yang baik, maka perlu dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Hal ini dilakukan agar kualitas data

yang dihasilkan menjadi valid (benar, dapat dibuktikan) dan reliabel (benar, dapat dipercaya). Untuk melakukan uji validitas dan reliabilitas, peneliti menggunakan *software* SPSS 16.

1. Uji Validitas

Uji validitas sangat penting dilakukan, karena uji validitas digunakan untuk mengetahui apakah instrument dalam penelitian ini sudah mengukur apa yang seharusnya kita ukur. Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan dengan menggunakan rumus korelasi *pearson product moment*.

Untuk mengetahui suatu item pertanyaan itu valid atau tidak, maka ditentukan batas minimal korelasi yaitu 0,3. Jika suatu item pertanyaan menghasilkan korelasi lebih dari atau sama dengan 0,3 maka item pertanyaan tersebut dapat dikatakan valid, dan jika suatu item pertanyaan menghasilkan korelasi kurang dari 0,3 maka item pertanyaan itu tidak valid.

Berikut ini adalah hasil uji validitas terhadap variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan (X):

Tabel 4.1

Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Item Pertanyaan	Hasil Korelasi	Batasan	Keterangan
Q1	0,795	0,3	Valid
Q2	0,318	0,3	Valid
Q3	0,740	0,3	Valid
Q4	0,509	0,3	Valid
Q5	0,795	0,3	Valid
Q6	0,324	0,3	Valid
Q7	0,509	0,3	Valid

Q8	0,541	0,3	Valid
Q9	0,721	0,3	Valid
Q10	0,576	0,3	Valid
Q11	0,483	0,3	Valid
Q12	0,318	0,3	Valid
Q13	0,375	0,3	Valid
Q14	0,352	0,3	Valid
Q15	0,576	0,3	Valid
Q16	0,119	0,3	Tidak Valid
Q17	0,659	0,3	Valid
Q18	0,352	0,3	Valid
Q19	0,119	0,3	Tidak Valid
Q20	-0,040	0,3	Tidak Valid

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Berdasarkan hasil pengolahan data di atas dapat diketahui bahwa tidak semua item pertanyaan yang dijadikan sumber data dalam kuesioner dinyatakan valid. Untuk variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan, dari 20 pertanyaan yang dinyatakan valid terdapat 17 item pertanyaan, dan sisanya 3 item pertanyaan dinyatakan tidak valid yaitu pertanyaan no 16, 19, dan 20. Untuk setiap item pertanyaan yang dinyatakan tidak valid tidak diikutsertakan dalam analisis data selanjutnya.

2. Uji reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpul data menunjukkan tingkat ketepatan, tingkat keakuratan, kestabilan atau konsistensi dalam mengungkapkan gejala tertentu.

Jadi, suatu alat ukur dikatakan memiliki reliabilitas yang tinggi jika hasil pengukuran dari alat ukur tersebut memiliki kestabilan atau konsistensi jika

dilakukan pengukuran ulang dengan menggunakan alat ukur yang sama untuk mengukur gejala yang sama pada responden yang sama.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan Teknik Belah Dua (*split half*) yang dianalisis dengan rumus *Spearman Brown*. Untuk keperluan itu maka butir-butir instrument dibelah menjadi dua kelompok, yaitu kelompok instrument ganjil dan kelompok genap. Selanjutnya skor data tiap kelompok itu disusun sendiri. Skor butir dari setiap kelompok dijumlahkan sehingga menghasilkan skor total. Selanjutnya, skor total antara kelompok ganjil dan genap dicari korelasinya, setelah dapat korelasinya dimasukkan ke dalam rumus *Spearman Brown*.

$$r_t = \frac{2xrb}{1+rb}$$

Keputusan reliabilitas item dalam penelitian ini menggunakan kriteria Kaplan yang menyatakan: “*it has been suggested that reliability estimates in the range of 0,7 to 0,8 are good enough for more purposes in basic research*”. Dari pernyataan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa alat ukur dikatakan reliabel jika koefisiensi reliabilitanya tidak kurang dari 0,7.

Di bawah ini adalah data hasil pengujian reliabilitas untuk variabel X:

Tabel 4.2
Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics			
Cronbach's Alpha	Part 1	Value	.785
		N of Items	9 ^a
	Part 2	Value	.606
		N of Items	8 ^b
	Total N of Items		17
Correlation Between Forms			.826
Spearman-Brown Coefficient	Equal Length		.905
	Unequal Length		.905
Guttman Split-Half Coefficient			.886

Dari tabel di atas diketahui bahwa nilai *Guttman Split Half Coefficient* adalah 0,886. Menurut Kaplan suatu alat ukur dinyatakan valid jika koefisien reliabilitasnya tidak kurang dari 0,7. Sehingga berdasarkan ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa reliabilitas instrumen variabel X Sistem Pengendalian Intern Penjualan adalah reliabel karena nilainya lebih dari 0,7.

4.1.2.2 Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Hasil penelitian atas sistem pengendalian intern penjualan diperoleh dari penilaian atas kuesioner penelitian yang telah disebarakan kepada 12 responden di PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) yang terdiri dari bagian akuntansi dan penjualan. Berikut ini adalah jawaban dari para responden terhadap pernyataan sistem pengendalian intern penjualan:

Tabel 4.3

Perhitungan frekuensi jawaban untuk variabel X

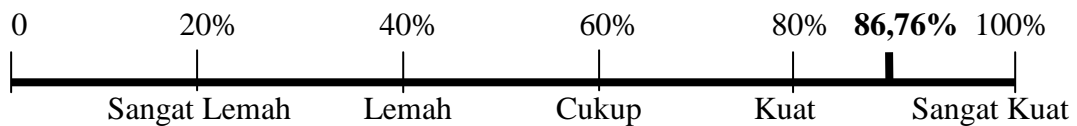
No Item	Frekuensi Jawaban					Skor Item	Skor Tertinggi
	5	4	3	2	1		
1	5	4	3	0	0	50	60
2	8	3	1	0	0	55	60
3	4	6	2	0	0	50	60
4	5	6	1	0	0	52	60
5	5	4	3	0	0	50	60
6	6	4	2	0	0	52	60
7	5	6	1	0	0	52	60
8	5	4	3	0	0	50	60
9	4	6	2	0	0	50	60
10	8	3	1	0	0	55	60
11	8	2	2	0	0	54	60
12	8	3	1	0	0	55	60
13	6	4	2	0	0	52	60
14	5	5	2	0	0	51	60
15	8	3	1	0	0	55	60
17	6	3	3	0	0	51	60
18	5	5	2	0	0	51	60
Jumlah						885	1020

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Skor yang diperoleh dari variabel X adalah sebesar 885, sedangkan untuk skor kriterium (bila setiap butir mendapat skor tertinggi) adalah $5 \times 17 \times 12 = 1020$. Skor tertinggi tiap butir = 5, jumlah butir = 17 dan jumlah responden = 12. Berdasarkan data tersebut, untuk mengetahui kualitas sistem pengendalian intern penjualan PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) adalah dengan cara membandingkan antar skor variabel yang diperoleh dengan skor maksimal. Berikut ini adalah cara perhitungannya:

$$(885 : 1020) \times 100\% = 86,76\%$$

Secara kontinum dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.1

Skala kontinum Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Keterangan: Kriteria Interpretasi Skor (Riduwan, 2010: 88)

Angka 0% - 20% = Sangat Lemah

Angka 21% - 40% = Lemah

Angka 41% - 60% = Cukup

Angka 61% - 80% = Kuat

Angka 81% - 100% = Sangat Kuat

Dari hasil tersebut diperoleh angka 86,76%. Sehingga jika dilihat dari gambar 4.1 angka tersebut berada pada interval 80% - 100%, dengan kriteria sangat kuat. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) sudah sangat kuat.

Berikut ini akan diuraikan mengenai jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan terhadap sistem pengendalian intern penjualan berdasarkan tiap dimensinya:

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang terdapat pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah sesuai dengan aktivitas yang ada pada perusahaan. Berikut ini fungsi serta wewenang dari setiap bagian yang terlibat dalam aktivitas penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC):

- A. Bagian Administrasi Pemasaran menerima pesanan dari konsumen dalam bentuk *Purchase Order* (PO), atas dasar PO tersebut dilakukan tinjauan atas harga, pengiriman, jenis produk dan kondisi pesanan lainnya (d disesuaikan dengan daftar harga, penawaran dan koordinasi dengan bagian terkait)
- B. Atas dasar PO bagian administrasi penjualan menyiapkan Perintah Kerja (PK), untuk di tandatangani oleh Direktur Operasional atau Kepala Divisi Marketing
- C. PK yang sudah ditandatangani didistribusikan sebagai berikut:
- a. Asli (Putih) : Arsip pemasaran
 - b. Copy 1 (Biru) : Sekretariat Direksi
 - c. Copy 2 (Hijau) : Divisi Keuangan
 - d. Copy 3 (Kuning) : Divisi Produksi BMC
 - e. Copy 4 (Merah) : Divisi Pengadaan dan QA
- D. Pada saat barang siap dikirim, administrasi penjualan membuat Surat Permintaan Pengiriman Barang (SPPB), yang ditandatangani oleh Manager Penjualan BMC dan Saripetojo, dan didistribusikan sebagai berikut:
- a. Asli : arsip PPIC Departemen Produksi BMC
 - b. Copy 1 : arsip adm. Penjualan BMC
 - c. Copy 2 : bagian ekspedisi Departemen Adm & Umum BMC

E. Bagian administrasi Penjualan menerima SPB warna merah sebagai bukti barang telah dikirim kekonsumen.

F. Atas dasar SPB dan PK, Bagian Administrasi Penjualan memasukan data hasil penjualan ke Sistem Pelaporan Monitoring Marketing (SPMM) yang selanjutnya akan digunakan oleh Departemen Promosi dan Analisa Pasar untuk Laporan Analisa Penjualan.

Selain fakta-fakta yang peneliti dapatkan dari PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) tentang struktur organisasi tersebut, peneliti juga menyebarkan kuesioner kepada karyawan untuk mengetahui keadaan struktur organisasi pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC).

Berikut ini jawaban responden terhadap kuesioner yang berkaitan dengan struktur organisasi:

Tabel 4.4
Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas
Struktur Organisasi

No.	Frekuensi jawaban					Jumlah Responden
	SL (5)	SR (4)	KK (3)	JS (2)	TP (1)	
1	5	4	3	0	0	12
2	8	3	1	0	0	12
3	4	6	2	0	0	12
4	5	6	1	0	0	12
Total	22	19	7	0	0	48
%	45,84	39,58	14,58	0	0	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Dari hasil tersebut dapat menggambarkan bahwa penerapan struktur organisasi pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah berhasil, karena responden yang menjawab selalu sebesar 45,84%. Artinya PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah melaksanakan pembagian

tugas yang jelas di bagian penjualan, terdapat pemisahan fungsi akuntansi penjualan dengan fungsi penyimpanan dan pencatatan, dan tahapan-tahapan dalam transaksi penjualan tidak dilakukan oleh satu pihak.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dengan adanya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan diharapkan akan memberikan perlindungan terhadap kekayaan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Mengklasifikasikan data-data akuntansi yang disajikan dalam rekening buku besar dan disusun dalam bagan perkiraan rekening
- b. Prosedur-prosedur dan penggunaan dokumen yang berkaitan dengan aktivitas penjualan telah diterapkan dalam bentuk manual berupa *Standard Operation Procedure* (SOP). SOP tersebut menunjukkan arus dokumen untuk setiap prosedur. Untuk setiap prosedur digunakan dokumen-dokumen sebagai bukti adanya transaksi, dan untuk klasifikasi rekening dan pemberian kode rekening tercantum dalam buku besar tersebut.

Selain fakta-fakta yang telah diuraikan di atas berkaitan dengan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, peneliti juga menyebarkan kuesioner yang berkaitan dengan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Berikut ini jawaban responden terhadap kuesioner tentang sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC):

Tabel 4.5
Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas
Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

No.	Frekuensi jawaban					Jumlah Responden
	SL (5)	SR (4)	KK (3)	JS (2)	TP (1)	
5	5	4	3	0	0	12
6	6	4	2	0	0	12
7	5	6	1	0	0	12
8	5	4	3	0	0	12
9	4	6	2	0	0	12
10	8	3	1	0	0	12
Total	33	27	12	0	0	72
%	45,83	37,5	16,67	0	0	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Hasil tersebut menggambarkan bahwa karyawan bagian penjualan telah mengetahui batasan wewenang dan tanggung jawab, sistem otorisasi sangat diperlukan dalam transaksi keuangan, review dan revisi terhadap prosedur pencatatan pada bagian penjualan. Hal tersebut terlihat dari jawaban responden yang menjawab.

3. Praktek yang Sehat

Praktek yang sehat sangat diperlukan pada setiap perusahaan. Untuk menciptakan praktek yang sehat tersebut, PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Digunakannya formulir-formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh pihak-pihak yang berwenang.
- b. Mengadakan pemeriksaan mendadak (Surprised Audit). Pemeriksaan mendadak dilakukan tanpa pemberitahuan lebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa, dengan jadwal yang tidak teratur.

- c. Apabila terjadi suatu transaksi, maka transaksi tersebut dilaksanakan oleh setiap unit atau bagian yang terkait secara bersama-sama. Jadi, untuk penanganan dari awal sampai akhir atas suatu transaksi tidak hanya dikerjakan oleh satu bagian atau satu unit organisasi saja.
- d. Dilaksanakannya perputaran jabatan (job rotation). Hal ini dilakukan untuk menjaga independensi pejabat dalam melaksanakan tugasnya, sehingga persekongkolan dapat dihindari.
- e. Keharusan mengambil cuti bagi karyawan yang berhak. Karyawan sebagai kunci perusahaan diwajibkan mengambil cuti yang menjadi haknya.
- f. Secara periodik perusahaan mengadakan pencocokkan fisik kekayaan dengan catatannya. Hal ini dilakukan untuk menjaga kekayaan perusahaan dan mengecek ketelitian dan dapat dipercaya tidaknya catatan akuntansinya.

Selain fakta-fakta di atas yang peneliti dapatkan mengenai praktek yang sehat yang dilakukan oleh PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC), peneliti juga menyebarkan kuesioner kepada karyawan untuk mengetahui pelaksanaan praktek yang sehat yang dilakukan oleh PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC). Berikut ini adalah jawaban dari para responden mengenai praktek yang sehat:

Tabel 4.6
Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas
Praktik yang Sehat

No.	Frekuensi jawaban					Jumlah Responden
	SL (5)	SR (4)	KK (3)	JS (2)	TP (1)	
11	8	2	2	0	0	12
12	8	3	1	0	0	12
13	6	4	2	0	0	12
14	5	5	2	0	0	12
15	8	3	1	0	0	12
Total	35	17	8	0	0	60
%	58,33	28,33	13,33	0	0	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Hasil tersebut dapat menggambarkan bahwa setiap karyawan telah melaksanakan prosedur perusahaan untuk mencapai sasaran, digunakannya formulir berhuruf cetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan, dilakukan pengecekan antara satu bagian dengan bagian yang lain, dilakukan evaluasi jika terjadi kesalahan dalam transaksi penjualan.

4. Karyawan yang Cakap

Setiap aktivitas dalam perusahaan harus didukung oleh karyawan yang cakap sebagai pelaksana. Karyawan yang cakap dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efektif dan efisien. Untuk mendapatkan karyawan-karyawan yang cakap, PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya agar didapatkan karyawan yang memiliki kecakapan yang sesuai dengan tuntutan tanggung jawab yang akan dipikulnya.

- b. Setelah karyawan diterima, karyawan mendapatkan pembinaan dari karyawan-karyawan senior yang ahli dan berpengalaman untuk meningkatkan kecakapan karyawan tersebut.
- c. Setiap karyawan harus memiliki keahlian dan pendidikan yang sesuai dengan bidang yang dipegangnya, hal ini dimaksudkan agar mereka tidak mengalami kesulitan dalam melaksanakan tugasnya.
- d. Dilaksanakannya training terhadap karyawan-karyawan perusahaan untuk menambah pengetahuan karyawan-karyawan tersebut.

Untuk mengetahui cara-cara yang dilakukan PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) dalam mendapatkan karyawan yang cakap, peneliti juga menyebarkan kuesioner yang berkaitan dengan cara-cara mendapatkan karyawan yang cakap.

Berikut ini jawaban dari para responden mengenai karyawan yang cakap:

Tabel 4.7
Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas
Karyawan yang Cakap

No.	Frekuensi jawaban					Jumlah Responden
	SL (5)	SR (4)	KK (3)	JS (2)	TP (1)	
17	6	3	3	0	0	12
18	5	5	2	0	0	12
Total	11	8	5	0	0	24
%	45,83	33,33	20,83	0	0	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2011

Hasil ini dapat menggambarkan bahwa karyawan bagian penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) sudah sangat baik karena perusahaan telah menetapkan kriteria tertentu dalam melakukan seleksi

penerimaan karyawan, karyawan ditempatkan sesuai dengan pengetahuannya dan kecakapannya, karyawan bagian penjualan memahami sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan, terdapat program training untuk meningkatkan pengetahuan karyawan bagian penjualan.

4.1.2.3 Efektivitas Penjualan

Efektivitas penjualan adalah rasio perbandingan antara realisasi penjualan dengan target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Untuk memperoleh gambaran tentang efektivitas penjualan di PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC), berikut ini disajikan realisasi dan target penjualan pada tahun 2010.

Tabel 4.8
Efektivitas Penjualan
PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC)
Tahun 2010 (dalam rupiah)

Bulan	Target	Realisasi	%	Kriteria
Januari	1.604.916.111	1.493.206.488	93,04	Efektif
Februari	1.504.618.694	1.365.935.695	90,78	Efektif
Maret	1.604.814.660	1.471.407.166	91,69	Efektif
April	1.909.364.766	1.657.933.392	86,83	Cukup Efektif
Mei	1.889.243.134	1.737.257.761	91,96	Efektif
Juni	1.759.120.970	1.743.580.602	99,12	Efektif
Juli	2.009.263.315	1.980.129.803	98,55	Efektif
Agustus	1.614.936.292	1.489.250.785	92,22	Efektif
September	1.757.089.713	1.578.690.303	89,85	Cukup Efektif
Oktober	1.755.058.456	1.625.320.286	92,61	Efektif
November	1.760.940.848	1.624.787.339	92,27	Efektif
Desember	1.915.709.599	1.795.970.146	93,75	Efektif

Sumber: Data Keuangan PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC)

Berdasarkan tabel di atas menggambarkan bahwa secara keseluruhan efektivitas penjualan di PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC)

tahun 2010 sudah efektif, kecuali bulan April dan September yang mendapat kriteria cukup efektif.

Tingkat efektivitas yang paling tinggi dicapai pada bulan Juni yaitu mencapai 99,12%, sedangkan efektivitas penjualan yang paling rendah terjadi pada bulan April yaitu 86,83%. Rata-rata efektivitas penjualan pada tahun 2010 adalah 92,78% dan termasuk kriteria efektif.

4.1.3 Hasil Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui pengaruh variabel X terhadap variabel Y, digunakan korelasi *Rank Spearman*. Berikut ini adalah tabel pengujian hipotesis yang pengolahan datanya dibantu dengan menggunakan *software* statistik SPSS 16.0 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Korelasi Rank Spearman

Correlations

			totalx	y1
Spearman's rho	totalx	Correlation Coefficient	1.000	.717**
		Sig. (2-tailed)	.	.009
		N	12	12
	y1	Correlation Coefficient	.717**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.009	.
		N	12	12

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa koefisien korelasi antara variabel X Sistem Pengendalian Intern Penjualan dengan variabel Y

Efektivitas Penjualan adalah sebesar 0,717. berdasarkan tabel Interpretasi Koefisien Korelasi (tabel 3.3), hasil tersebut berada pada interval 0,60-0,799 yang berarti tingkat hubungannya kuat.

Kemudian untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y digunakan rumus koefisien determinasi. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$KD = \rho^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,717^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,5140 \times 100\%$$

$$KD = 51,40 \%$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa besarnya koefisien determinasi adalah sebesar 51,40% yang berarti bahwa perubahan pada variabel Y efektivitas penjualan sebesar 51,40% dipengaruhi oleh sistem pengendalian intern penjualan. Sedangkan sisanya 48,60% dipengaruhi oleh faktor lain.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini telah teruji dan dapat diterima kebenarannya.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan terpenting dalam perusahaan, maka akan sangat diperlukan adanya suatu pengendalian yang baik atas kegiatan penjualan. Dengan adanya pengendalian intern penjualan diharapkan dapat meminimalisir terjadinya penyimpangan atau kecurangan. Sistem pengendalian

intern penjualan yang baik akan membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan yang telah direncanakan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian ini, diketahui bahwa PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah melaksanakan sistem pengendalian intern penjualan dengan sangat baik. Hal ini terbukti dengan perhitungan yang disajikan sebelumnya bahwa hasil yang didapat adalah sebesar 86,76%. Angka tersebut diperoleh dengan cara membandingkan antar skor variabel X yang didapat dengan skor variabel X maksimal. Hal ini menunjukkan bahwa hasil tersebut hampir mendekati sempurna dan menggambarkan bahwa Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah memenuhi unsur-unsurnya. Menurut Mulyadi dalam bukunya Pemeriksaan Akuntansi ada 4 unsur dari sistem pengendalian intern penjualan, yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, dan karyawan yang cakap. Berikut ini akan dipaparkan pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan berdasarkan tiap dimensinya:

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Struktur organisasi yang terdapat pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah sesuai dengan aktivitas-aktivitas yang ada pada perusahaan. Struktur organisasi pada perusahaan ini telah disertai dengan uraian tugas dan tanggung jawab serta fungsi dari masing-masing bagian yang terlibat dalam aktivitas penjualan. Dengan adanya pembagian tugas

tersebut, maka akan mempermudah perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Azhar Susanto (2008:98) yang menyatakan bahwa: “Bagi suatu organisasi yang memiliki struktur organisasi yang mencerminkan fungsi manajemen, wewenang, dan tanggung jawab dengan tepat akan mempermudah mencapai tujuan perusahaan”.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Formulir merupakan media yang digunakan untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam organisasi. Selain itu, formulir juga merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk pencatatan transaksi dalam catatan akuntansi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan reliability yang tinggi. Dengan demikian sistem otorisasi akan menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga akan menjadi masukan dalam proses akuntansi.

Pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC), sistem otorisasi dan prosedur pencatatannya sudah baik. Karena pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) sudah terdapat sistem otorisasi yang memiliki wewenang untuk menyetujui setiap transaksi. Selain itu pula, untuk

setiap prosedur pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) selalu menggunakan dokumen-dokumen yang berfungsi sebagai bukti adanya transaksi.

Dengan adanya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik, maka aktivitas penjualannya pun akan mudah dikendalikan sehingga dapat meminimalisir terjadinya penyelewengan atau kecurangan yang akan merugikan perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan dengan teori Mulyadi yang telah dibahas pada bab sebelumnya, yaitu: “Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan sangat diperlukan dalam sistem pengendalian intern penjualan untuk mengendalikan jalannya kegiatan penjualan”. (Mulyadi: 268).

3. Praktek yang Sehat

Praktek yang sehat diperlukan dalam melaksanakan tugas dan fungsi pada setiap organisasi. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktek yang sehat dalam pelaksanaannya.

Pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) telah melakukan cara-cara untuk menciptakan praktek yang sehat, yaitu dengan dilaksanakannya prosedur-prosedur perusahaan, digunakannya formulir yang berhuruf cetak, selalu dilakukan pengecekan fisik kekayaan perusahaan dan dicocokkan dengan catatannya.

4. Karyawan yang Cakap

Setiap kegiatan dalam suatu perusahaan jika tidak didukung oleh kejujuran dan kecakapan karyawan sebagai pelaksana, maka kegiatan yang dilakukan tidak

akan berjalan sesuai dengan harapan yang diinginkan. Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang dilakukan untuk menciptakan praktek yang sehat jika tidak didukung dengan tingkat kecakapan karyawan yang tinggi maka semuanya itu tidak akan berguna. Karyawan yang jujur dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efektif dan efisien.

Oleh karena itu, PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) menempatkan karyawannya sesuai dengan keahliannya, yang berarti bahwa karyawan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) memiliki pengetahuan dan kecakapan sesuai dengan bidang yang menjadi tanggung jawabnya.

Dengan dipkerjakannya karyawan yang cakap, maka karyawan tersebut dapat melaksanakan tugasnya dengan efektif dan efisien, sehingga kesalahan dan pelanggaran prosedur pun tidak akan sering terjadi. Dan apabila di dalam organisasi komptensinya lemah atau karyawan yang bekerja tidak sesuai dengan keahliannya, maka kesalahan dan pelanggaran prosedur akan sering terjadi (Azhar Susanto: 65).

4.2.2 Efektivitas Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, efektivitas penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) pada tahun 2010 hampir setiap bulannya sudah mencapai tingkat efektif, kecuali pada bulan April dan September yang mencapai tingkat cukup efektif. Hal ini terjadi karena pada bulan April dan

September terjadi penurunan *job order* pada divisi outlet dan catering, sehingga mengakibatkan penurunan pendapatan pada bulan April dan September.

Hal tersebut dapat dicapai karena PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) memiliki sistem pengendalian intern penjualan yang memadai. Dengan pengendalian intern penjualan yang baik, maka kecurangan-kecurangan atau penyelewengan terhadap kekayaan perusahaan dapat diminimalisir sehingga kegiatan penjualan pun akan efektif. Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan dari pengendalian intern itu sendiri, yaitu dapat meningkatkan efisiensi operasi dan mengamankan aktiva perusahaan (Amin Widjaya Tunggal:2).

4.2.3 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang sudah dibahas pada sub bab sebelumnya, diketahui bahwa sistem pengendalian intern penjualan memiliki hubungan yang kuat dengan efektivitas penjualan. Hasil yang didapat adalah 0,717 dan jika diinterpretasikan pada tabel interpretasi koefisien korelasi (tabel 3.3) angka tersebut berada pada interval 0,60-0,799. Dan karena nilai koefisien korelasi yang didapat mendekati 1 maka hasilnya itu adalah positif, yang artinya sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Untuk mencapai efektivitas penjualan ada beberapa faktor yang harus diperhatikan. Menurut pendapat Basu Swasta (2009:129) ada 5 faktor yang mempengaruhi penjualan, antara lain: kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor yang lain. Dari salah satu faktor tersebut adalah kondisi organisasi perusahaan yang dapat

mempengaruhi penjualan. Kondisi organisasi penjualan merupakan pengendalian intern yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan adanya pengendalian intern tersebut diharapkan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga banyak konsumen yang membeli produk perusahaan tersebut. Misalnya, pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) terdapat bagian *PPIC* yang fungsinya adalah melakukan pengendalian bahan, hasil dan kualitas produksi. Dengan adanya pengendalian tersebut maka produk yang dihasilkan pun akan berkualitas, sehingga banyak konsumen yang membeli produk tersebut karena merasa puas dengan produknya. Hal tersebut akan berpengaruh terhadap tingkat penjualan yang terus meningkat.

Selain itu, keberhasilan dari sistem pengendalian intern penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) dapat dilihat dari dipenuhinya unsur-unsur dari sistem pengendalian intern penjualan, yaitu struktur organisasi yang sudah sesuai, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik, praktek kerja yang sehat, dan karyawan yang bekerja sesuai dengan keahliannya. Dengan terpenuhinya unsur-unsur tersebut maka efektivitas penjualan akan tercapai.

Penelitian ini sebelumnya pernah dilakukan oleh Triandi dan Jahja (2007:131) dan hasilnya pun sejalan dengan hasil penelitian yang peneliti lakukan ini, yaitu sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian peneliti dan penelitian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh

terhadap efektivitas penjualan, yang artinya jika sistem pengendalian intern penjualan yang terdapat dalam suatu perusahaan itu baik maka penjualan pada perusahaan pun akan mencapai efektif.

