

ABSTRAKSI

Aktivitas penjualan merupakan salah satu kegiatan dari badan usaha yang menduduki posisi penting dan merupakan salah satu sumber utama dari pendapatan badan usaha dan juga merupakan suatu bidang yang paling dinamis yang menyangkut kelangsungan hidup badan usaha di masa yang akan datang. Salah satu tujuan badan usaha adalah untuk memperoleh laba bersih semaksimal mungkin, antara lain dapat diperoleh melalui aktivitas penjualan. Agar dapat menciptakan penjualan yang besar maka badan usaha harus mampu bersaing dengan badan usaha yang lain. Badan usaha menyadari semakin pentingnya dilakukan audit terbukti dengan semakin banyaknya badan usaha yang diperiksa laporannya. Karena tingkat penjualan semakin tinggi setiap tahunnya maka perlu dilakukan audit pada penjualan.

Tujuan penulisan ini adalah untuk mempelajari dan mengevaluasi penerapan pengujian substantif pada PT "X" dan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai pengujian substantif atas aktivitas penjualan sampai piutang sehingga dapat memberikan saran-saran perbaikan pada pihak yang terkait dalam pengambilan keputusan.

Hal-hal pokok yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu ditekankan pada penerapan pengujian substantif pada siklus penjualan ini dimulai dari pemesanan barang oleh pelanggan, keluarnya barang dari gudang untuk dijual secara kredit maupun tunai ke pelanggan sampai timbulnya piutang usaha.

Badan usaha yang menjadi obyek penelitian ini adalah badan usaha "X" yang bergerak dalam produksi barang-barang plastik. Badan usaha ini melakukan penjualan ke seluruh wilayah pulau Jawa dan pulau-pulau Indonesia lainnya dengan menunjuk distributor ditempat itu. Badan usaha ini juga menerima pesanan dari pabrik-pabrik yang lain sehubungan dengan proses produksi pabrik tersebut. Badan usaha ini berlokasi di Jalan Kedung Cowek 233 Surabaya dan memulai kegiatan usahanya pada tahun 1981, dan telah mengalami beberapa kali perubahan nama.

Prosedur pemeriksaan yang dilakukan dalam melaksanakan pengujian substantif yaitu mengenai eksistensi, otorisasi, kelengkapan, penilaian, klasifikasi, ketepatan waktu, dan penyajian atau pengikhtisaramnya. Masalah yang timbul pada penelitian ini yaitu disebabkan karena kesalahan dalam penilaian jumlah penjualan dan piutang yang dilakukan badan usaha, dan juga kesalahan dalam melakukan pisah batas penjualan. Pencatatan penjualan sering tidak akurat karena kesalahan ini. Dalam pemberian potongan penjualan jarang dilakukan oleh PT "X" dan promosi kurang dilakukan dalam memperkenalkan produk dan memasarkannya. Pada pisah batas penjualan, sering kali transaksi yang terjadi dibulan Januari telah dimasukkan ke bulan Desember yang akan mengakibatkan laporan akhir tahun kurang akurat dan terjadi *overstated*.