

ABSTRAK

Industri pakan udang nasional mulai tumbuh sejak usaha pertambakan menggeliat. Berdasarkan penelitian ECBIS diperoleh keterangan bahwa pada tahun 1990 produksi pakan udang diperkirakan baru tercatat sebesar 171.073,5 ton kemudian naik terus dan mencapai 213.315,5 (1994), naik lagi menjadi 226.114,4 ton (1995).

Dalam kalangan dunia usaha, pemberian kredit untuk pelanggan juga merupakan hal yang sering terjadi sehari-hari, dan pemberian kredit ini mempunyai risiko. Risiko ini dikenal dengan istilah piutang tak tertagih. Timbulnya kerugian ini mempengaruhi performance badan usaha.

PT 'X' yang berlokasi di Gresik bergerak dalam bidang produksi pakan udang. Distribusi hasil produksi kepada konsumen dilakukan dengan mendirikan unit-unit usaha di beberapa daerah, dan aktivitas penjualannya dilakukan oleh seorang salesman. Salesman mempunyai tugas mencari order dan merangkap sebagai penagih. Performance seorang salesman dinilai berdasarkan omzet penjualan yang berhasil dicapainya, sehingga yang terjadi adalah bahwa dalam mencari pelanggan salesman tidak lagi memperhatikan kemampuan pelanggan dalam hal keuangan. Dan pada saat dilakukan pemeriksaan ternyata banyak ditemukan piutang tak tertagih.

Karena luasnya lingkup pengujian, maka pengujian dibatasi hanya pada transaksi siklus penjualan dengan menggunakan pengujian kepatuhan.

Untuk menilai efektivitas sistem pengendalian internal atas siklus penjualan dilakukan dengan melakukan pengamatan atas sistem dan prosedur dalam siklus penjualan, kuesioner, melakukan wawancara dengan pihak yang berwenang serta dengan pengujian kepatuhan.

Dari hasil penerapan pengujian kepatuhan atas siklus penjualan, dapat diketahui bahwa badan usaha telah memiliki struktur organisasi yang memadai, prosedur otorisasi dan perancangan penggunaan dokumen dan catatan yang cukup. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal siklus penjualan badan usaha cukup memadai, walaupun masih ditemukan beberapa kelemahan antara lain, fungsi pencatatan piutang tidak pernah mengirimkan surat pernyataan piutang kepada setiap pelanggan secara periodik padahal ada

perengkapan fungsi penjualan dan penagihan yang dilakukan oleh salesman sehingga data yang dicatat di dalam kartu piutang tidak dapat dicek ketelitian dan keandalannya. Kelemahan lainnya adalah bahwa badan usaha 'X' masih kurang memperhatikan dalam pengawasan terhadap pelanggan setelah otorisasi penjualan kredit diberikan oleh pihak yang berwenang. Otorisasi kredit hanya dilakukan pada awal transaksi, sedangkan untuk penjualan selanjutnya otorisasi tidak diberikan lagi kecuali jika penjualan tersebut telah melewati batas kredit yang diberikan oleh badan usaha. Karena badan usaha beranggapan bahwa penjualan kepada seorang masih berada dalam batas kredit yang telah ditetapkan, dan badan usaha tidak lagi memperhatikan tentang piutang-piutang yang telah jauh tempo apakah sudah dilunasi atau belum, sehingga akan menyebabkan semakin tinggi risiko tidak tertagihnya piutang-piutang tersebut.

Beberapa rekomendasi atas kelemahan terhadap pengendalian internal yang ditemukan pada badan usaha antara lain adalah dengan diadakannya pemeriksaan secara mendadak oleh auditor internal terhadap aktivitas di setiap perwakilan. Hal ini akan mendorong pelaksanaan tugas sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh badan usaha sehingga dapat meminimumkan kemungkinan terjadinya penyelewengan atau penyalahgunaan atas aktivitas penjualan badan usaha tersebut, dan fungsi pencatatan piutang sebaiknya mengirim konfirmasi piutang kepada pelanggan secara periodik. Sedangkan untuk sistem otorisasi penjualan kredit walaupun batas kredit untuk masing-masing pelanggan telah ditetapkan, sebaiknya setiap penjualan kredit yang terjadi juga memperhatikan piutang-piutang jatuh tempo yang belum dilunasi oleh pelanggan yang bersangkutan.