

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang demikian pesat akhir-akhir ini dan semakin tingginya taraf hidup masyarakat, menyebabkan makin meningkatnya kebutuhan dan transaksi perdagangan dalam masyarakat. Transaksi perdagangan dalam bentuk kredit semakin sulit dihindari, sementara resiko tak tertagih senantiasa ada. Untuk memperkecil resiko tak tertagihnya piutang, salah satunya adalah dengan menerapkan sistem pengendalian internal yang memadai, khususnya untuk siklus pendapatannya.

Untuk menghadapi era globalisasi, mendapatkan informasi secara cepat dirasakan sangat perlu, karenanya CV "X" yang bergerak dalam bidang distributor penjualan antena satelit para bola mengalami kemajuan yang pesat dalam penjualannya, terutama untuk daerah-daerah yang belum terjangkau stasiun-stasiun nilai relay televisi dan hotel-hotel yang memerlukan penerimaan siaran dari luar negeri untuk memenuhi kebutuhan tamu asingnya.

Namun sejalan dengan peningkatan yang terjadi dalam volume penjualan badan usaha, CV "X" juga mengalami peningkatan masalah yang berkaitan dengan siklus pendapatannya, seperti jangka waktu penagihan semakin banyak yang mengalami pengunduran, keterlambatan pengiriman barang kepada pelanggan.

Siklus pendapatan adalah salah satu dari aktivitas utama dari badan usaha dan karena transaksi yang terjadi dalam siklus ini setiap hari sangat sering dan dengan volume yang semakin material untuk setiap transaksinya, akan memungkinkan terjadinya penyelewengan-penyelewengan dari prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh badan usaha, oleh individu pelaksana. Untuk itu perlu dilakukan pengujian untuk menilai tingkat kepatuhan pelaksanaan prosedur dan kebijakan badan usaha.

Sistem pengendalian internal yang memadai adalah untuk menjamin keamanan harta kekayaan milik badan usaha dan untuk menjamin ketelitian dan keandalan laporan keuangan yang dihasilkannya. Untuk mengetahui tingkat kepatuhan individu pelaksana atas sistem dan prosedur yang telah ditetapkan oleh badan usaha dalam sistem pengendalian internal siklus pendapatan, maka akuntan perlu melakukan *Compliance Test*.

Compliance Test atau pengujian kepatuhan ini adalah bagian dari beberapa tahap pemeriksaan piutang usaha CV "X". Tahap pemeriksaan ini telah ditetapkan sebelumnya, agar dapat dicapai hasil pemeriksaan yang benar dan dapat dipercaya, yang nantinya digunakan sebagai dasar untuk menentukan luas pemeriksaan berikutnya.

Sebelum melakukan *Compliance Test* diperlukan pemahaman atas sistem akuntansi atas piutang usaha, setelah itu baru dapat dirancang kuesioner sistem

pengendalian internalnya. Hasil jawaban kuesioner dibuktikan dengan membuat program *Compliance Test*.

Kuesioner pengendalian internal dibuat untuk menguji sampai sejauh mana pengendalian internal sistem dan prosedur penjualan oleh badan usaha dapat dipercaya.

Penilaian terhadap sistem pengendalian internal badan usaha atas siklus pendapatan mencakup beberapa sistem, sistem penjualan tunai maupun kredit, sistem penjualan jasa reparasi, sistem retur penjualan dan sistem penghapusan piutang. Dalam pengujian kepatuhan ini digunakan model stop-or-go-sampling. Dengan model ini, maka pengambilan sampel yang terlalu banyak dapat dicegah.

Dari pengujian yang telah dilakukan pada CV "X", terdapat empat belas macam attribute yang dinilai dari sampel sebanyak enam puluh unit yang digunakan. Sampel yang diambil meliputi dokumen order sheet, faktur penjualan, bukti memorial dan memo kredit untuk periode 1 Januari 1996 sampai dengan 30 Juni 1996.

Dari hasil pemeriksaan atas masing-masing attribute, diperoleh tingkat kesalahan sama dengan nol. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal CV "X" telah efektif, walaupun dari hasil evaluasi atau sistem pengendalian internalnya, masih ditemukan praktik-praktik yang kurang sehat, seperti tidak diterapkannya sistem penomoran urut tercetak untuk beberapa dokumen yang digunakannya, selain itu juga masih terdapatnya pengabungan fungsi antara fungsi penyimpanan dan fungsi pembelian dengan fungsi penjualan yakni terletak dibawah tanggung jawab manager pemasaran.

Saat ini manager pemasaran yang bertanggungjawab atas bagian penjualan memang dipegang oleh salah satu pemilik sendiri, tetapi jika dimasa mendatang terjadi perubahan dan tidak lagi dipegang oleh pemilik sendiri, maka peluang untuk melakukan persekongkolan itu ada, karena proses pembelian material, penerimaan sampai pemenuhan order ada disatu bagian yakni dibawah tanggung jawab manager pemasaran.

Dari hasil pengujian tingkat kepatuhan pengendalian internal atas siklus pendapatan CV "X" telah dinyatakan efektif, namun tetap diperlukan langkah-langkah perbaikan sejalan dengan perkembangan yang terjadi, baik di dalam maupun di luar lingkungan badan usaha, karena alasan-alasan seperti yang disebutkan di atas.