

ABSTRAK

Peningkatan jumlah penduduk di Indonesia berdampak secara signifikan terhadap kebutuhan air bersih untuk konsumsi air minum. Semakin tingginya nilai efisiensi waktu dan tenaga bagi kebanyakan orang, tingginya kebutuhan akan air minum yang bersih dan higienis, ditambah lagi dengan buruknya kualitas air sumur dan PDAM untuk konsumsi air minum, adalah beberapa faktor yang menjadikan air minum dalam kemasan (AMDK) kini menjadi solusi alternatif yang banyak dipilih oleh masyarakat. Sehingga, jumlah perusahaan yang bergerak di industri AMDK mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Melihat dari ketatnya persaingan yang terjadi di industri AMDK dewasa ini, maka PT "X" sebagai salah satu perusahaan AMDK harus berpikir jeli agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien, sehingga dapat tetap *survive* dalam persaingan. Oleh karena itu, sebelumnya PT "X" harus memeriksa terlebih dahulu efektivitas dari struktur pengendalian internalnya. Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang vital dalam suatu perusahaan, sehingga mutlak diperlukan sistem dan prosedur yang baik untuk dapat mencegah terjadinya kecurangan dan penyelewengan. Salah satu cara untuk menguji pengendalian internal pada aktivitas penjualan adalah dengan melakukan *compliance test*. *Compliance test* dapat menguji seberapa efektif tingkat pengendalian internal serta mengetahui tingkat kepatuhan terhadap prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Dari hasil pelaksanaan *compliance test* atas siklus penjualan menunjukkan bahwa bagian-bagian yang terkait dengan siklus tersebut secara umum telah mematuhi prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh PT "X", walaupun masih ditemukan beberapa penyimpangan yang terjadi. Sedangkan untuk evaluasi atas pengendalian internal dapat diketahui bahwa PT "X" telah memiliki struktur organisasi dengan pemisahan fungsi yang jelas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang menggunakan dokumen dan pencatatan yang cukup memadai serta praktik-praktik sehat dalam siklus penjualan telah dilakukan dengan baik.

Selanjutnya, kelemahan-kelemahan yang teridentifikasi tersebut harus segera diatasi agar dapat meningkatkan efektifitas pengendalian internal atas siklus penjualan pada PT "X". Sehingga, operasional badan usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien serta mampu merealisasikan tujuan utama badan usaha, yaitu optimalisasi laba.