

ABSTRAK

Aktivitas penjualan merupakan salah satu kegiatan dari badan usaha yang penting dan merupakan salah satu sumber dari pendapatan utama dari badan usaha, dimana aktivitas penjualan tersebut akan mempengaruhi maju mundurnya suatu 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. Dalam hal ini pimpinan badan usaha selalu mengusahakan agar supaya proses penjualan dapat berjalan dengan lancar dan tidak merugikan badan usaha tersebut.

Dalam kenyataannya sekarang ini banyak sekali badan usaha menargetkan peningkatan penjualan untuk mencapai laba yang maksimal seperti pada PT HM SAMPOERNA yang berhasil menaikkan penjualannya sebesar 100 % pada tahun 1996 dibandingkan dengan penjualan pada tahun 1994 (sumber Warta Ekonomi no. 41/VII/4 Maret 1996). Hal tersebut juga diikuti badan usaha-badan usaha besar lainnya di Indonesia, sebaba dengan meningkatnya penjualan akan juga meningkatkan performance, harga saham, maupun laba bersih dari badan usaha dan hal tersebut teramat penting dan perlu adanya pertimbangan yang baik. Dengan semakin besarnya peningkatan penjualan dari tahun ke tahun yang terjadi pada badan usaha di Indonesia maka akan semakin besar pula kesalahan yang dapat terjadi di dalamnya sehingga peranan audit sangatlah berperan besar dalam mengatasi segala kesalahan-kesalahan yang dapat terjadi di dalamnya.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mempelajari dan mengevaluasi atas penerapan substantif test yang dilakukan untuk PT "X" tersebut dan memberikan gambaran yang jelas mengenai pengujian substantif test untuk menilai aktivitas penjualan sampai piutang sehingga dapat memberikan saran-saran perbaikan yang dapat dilakukan oleh pihak-pihak yang terkait dalam badan usaha untuk menilai kelayakan laporan keuangan serta membantu pihak-pihak lain yang bertanggungjawab dan berkepentingan dalam melakukan pertimbangan dalam pengambilan putusan secara tepat dan cepat.

Hal-hal pokok yang akan kita lakukan dalam penelitian ini adalah ditekankannya pada penerapan substantif test terhadap siklus penjualan yang akan dimulai dari barang tersebut keluar dari gudang untuk dijual secara kredit atau tunai ke konsumen atau para pelanggan yang membutuhkan sampai timbulnya piutang usaha.

Masalah yang timbul akibat diadakannya penelitian skripsi ini disebabkan karena seringkali terjadi kesalahan-kesalahan dalam penilaian secara benar dari saldo pada masing-masing transaksi penjualan karena semakin besarnya tingkat penjualan yang telah dilakukan oleh badan usaha sehingga kadangkala dalam pencatatan penjualan seringkali tidak akurat dan jika dijumlahkan maka kesalahan-kesalahan tersebut akan membuat kerugian yang cukup material bagi pihak badan usaha, demikian juga dalam hal pemberian discount dan promosi yang kurang diperhitungkan dengan cermat dan tepat. Dimana dalam hal ini akibat transaksi-transaksi penjualan yang terjadi pada bulan Januari dimasukkan dalam transaksi-transaksi penjualan pada bulan Desember.

Obyek penelitian kita PT "X" yang bergerak dalam bidang industri yaitu berupa produk-produk kopi yang telah memulai kegiatan usahanya sejak tahun 1990. Badan usaha ini melakukan pemasarannya selain yang berada di pusatnya sendiri yaitu di Medan, juga melakukan pemasarannya pada seluruh bagian yang merupakan jaringan pemasarannya selaku distributor. Kali ini kita akan membahas salah satu anak cabangnya yang menjadi distributor Indonesia bagian timur dengan memfokuskan pada pusat kegiatan pemasarnya di Surabaya, yang berada di Jalan Tidar 68-72. Seluruh macam maupun jenis dari produk kopi yang berjumlah lebih dari 30 jenis ini dikirimkan dari pusatnya di Medan ke Surabaya, dimana sudah dalam bentuk kemasan yang terlebih dahulu akan ditempatkan di gudang tempat penyimpanan persediaan yang berada di Jalan Margomulyo no. 24, daerah Tandes. Setelah itu baru dipasarkan ke seluruh pelosok daerah-daerah di Indonesia Bagian timur. Distributor PT "X" ini merupakan market leader di pasaran lokal yaitu di Surabaya yang telah memasarkan produknya dengan merk INDOCAFE baik di dalam negeri maupun di luar negeri.