

## ABSTRAK

Pada dasarnya setiap badan usaha didirikan untuk mencapai tujuan utamanya, yaitu mendapatkan laba yang maksimal. PT. "X" adalah badan usaha yang bergerak dibidang Distributor keramik dan bahan bangunan. Sejalan dengan meningkatnya pasar yang dilayani, maka transaksi yang terjadi dalam aktivitas penjualan semakin meningkat jumlah dengan nilai yang semakin material.

Pihak badan usaha menyadari bahwa transaksi pada siklus penjualan sangat rawan terhadap kemungkinan penggelapan atau penyimpangan dari prosedur yang telah ditetapkan. Sehubungan dengan hal tersebut maka diadakan suatu penerapan *Compliance Test* untuk menilai dipatuhinya semua prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkannya oleh badan usaha.

Data – data yang digunakan dalam pembahasan sripsi ini diantaranya adalah struktur organisasi, maksud dan tujuan organisasi, prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan. Maka dilakukan pengamatan atas prosedur dalam siklus penjualan berupa kuesioner, wawancara dengan pihak yang bersangkutan dan melakukan pengujian kepatuhan.

Dari hasil penerapan *Compliance Test* atas siklus penjualan badan usaha dapat diketahui badan usaha memiliki struktur organisasi dengan pemisahan fungsi yang cukup memadai, prosedur otorisasi yang memadai, telah dilakukan pratik yang sehat dalam kegiatan operasional sehari – hari. Sehingga dapat disimpulkan bahwa struktur pengendalian internal atas siklus penjualan badan usaha cukup memadai dan efektif. Selain itu hasil *Compliance Test* dapat diketahui secara umum kebijakan dan prosedur badan usaha dalam siklus penjualan telah berjalan dengan baik.

Walaupun masih ditemukan adanya penyimpangan seperti tidak dipisahkannya petugas penagihan dengan petugas penjualan, tidak disetorkannya penerimaan kas pada hari itu juga, tidak secara periodik dilakukan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening control piutang didalam buku besar, Bukti kas masuk tidak dibuat berdasarkan copy faktur penjualan, kurang tegasnya dalam menetapkan jangka waktu pembayaran kredit

Oleh karena itu sebaiknya kelemahan – kelemahan tersebut segera diatasi dan diperbaiki agar tidak menimbulkan kerugian serta dapat mengamankan penjualan pada PT. "X".