

Audit Siklus Penjualan dan Penagihan: Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif atas Transaksi

Bab 14

Siklus penjualan dan penagihan merupakan area kritis dalam audit keuangan yang mencakup proses bisnis mulai dari penerimaan pesanan pelanggan hingga pengumpulan kas. Pemahaman mendalam tentang pengendalian internal dan prosedur pengujian dalam siklus ini sangat penting bagi auditor untuk menilai risiko salah saji material dan merancang prosedur audit yang efektif.

Dalam bab ini, kita akan mempelajari metodologi komprehensif untuk menguji pengendalian dan melaksanakan pengujian substantif atas transaksi dalam siklus penjualan dan penagihan, termasuk teknik-teknik audit khusus yang diperlukan untuk berbagai jenis transaksi.

Tujuan Pembelajaran 1

Mengidentifikasi akun-akun dan kelas-kelas transaksi dalam siklus penjualan dan penagihan.



Akun-Akun Utama

Memahami akun-akun neraca dan laba rugi yang terlibat dalam siklus ini



Kelas Transaksi

Mengenali berbagai jenis transaksi yang mempengaruhi siklus penjualan

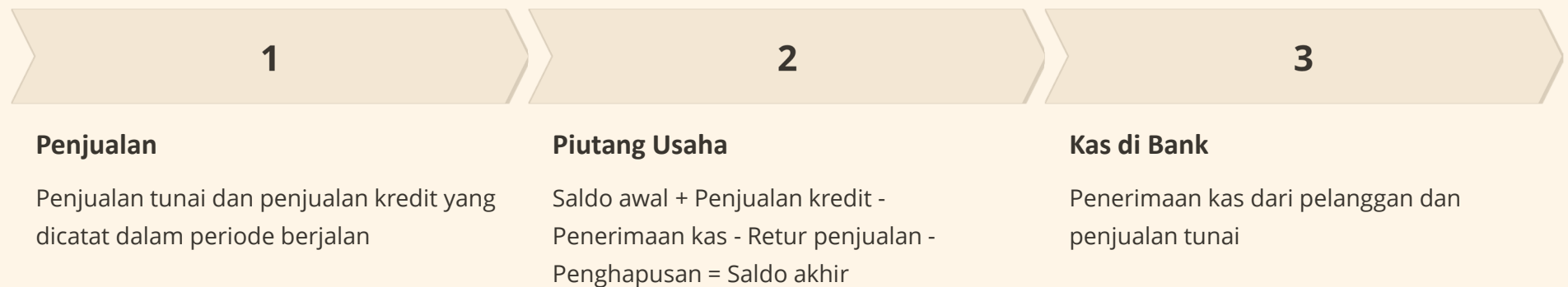


Hubungan Antar Akun

Memahami bagaimana transaksi mengalir antar akun dalam siklus

Akun-Akun dalam Siklus Penjualan dan Penagihan

Siklus penjualan dan penagihan melibatkan beberapa akun utama yang saling berhubungan. Pemahaman tentang aliran transaksi antar akun ini sangat penting untuk merancang prosedur audit yang efektif.



Akun tambahan yang terkait meliputi Diskon Penjualan (pengurangan dari piutang), Retur dan Pengurangan Penjualan (penyesuaian atas penjualan), serta Beban Piutang Tak Tertagih dan Penyisihan Piutang Tak Tertagih (estimasi kerugian dari piutang).

Hubungan Piutang Usaha dan Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Dua akun ini bekerja bersama untuk menyajikan nilai realisasi bersih piutang usaha dalam laporan keuangan. Aliran transaksi antara keduanya harus dipahami dengan baik oleh auditor.

Piutang Usaha

- Saldo awal periode
- Ditambah: Penjualan kredit
- Dikurangi: Penerimaan kas
- Dikurangi: Retur dan pengurangan penjualan
- Dikurangi: Penghapusan piutang tak tertagih
- Saldo akhir periode

Penyisihan Piutang Tak Tertagih

- Saldo awal periode
- Dikurangi: Penghapusan piutang tak tertagih
- Ditambah: Estimasi beban piutang tak tertagih
- Saldo akhir periode

Catatan: Beban Piutang Tak Tertagih dicatat sebagai penyesuaian akhir periode berdasarkan estimasi manajemen.

Tujuan Pembelajaran 2

Menjelaskan fungsi-fungsi bisnis serta dokumen dan catatan terkait dalam siklus penjualan dan penagihan.

01

Fungsi Bisnis

Aktivitas operasional yang dilakukan perusahaan

02

Dokumen

Bukti tertulis yang mendukung transaksi

03

Catatan

Pencatatan sistematis atas transaksi bisnis

Transaksi Penjualan: Fungsi, Dokumen, dan Catatan

Transaksi penjualan melibatkan serangkaian fungsi bisnis yang terkoordinasi, masing-masing didukung oleh dokumen dan catatan spesifik. Pemahaman tentang aliran ini membantu auditor mengidentifikasi titik-titik pengendalian kunci.



❑ **Akun yang Terpengaruh:** Penjualan (kredit) dan Piutang Usaha (debit) dicatat ketika barang dikirim dan faktur diterbitkan.

Transaksi Penerimaan Kas: Fungsi, Dokumen, dan Catatan

Penerimaan kas merupakan titik kritis dalam siklus penjualan dan penagihan karena melibatkan aset likuid yang rentan terhadap penyalahgunaan. Pengendalian yang kuat sangat diperlukan pada tahap ini.

Akun yang Terpengaruh	Fungsi Bisnis	Dokumen dan Catatan
<ul style="list-style-type: none">Kas di Bank (debit)Piutang Usaha (kredit)Diskon Penjualan (debit, jika ada)	<p>Pemrosesan dan Pencatatan Penerimaan Kas</p> <p>Termasuk penerimaan pembayaran, verifikasi, dan pencatatan ke dalam sistem akuntansi.</p>	<ul style="list-style-type: none">Remittance Advice (Surat Pemberitahuan Pembayaran)Daftar Awal Penerimaan KasFile Transaksi Penerimaan KasJurnal Penerimaan Kas

Prinsip pengendalian utama: pemisahan tugas antara penanganan kas fisik, pencatatan, dan rekonsiliasi. Daftar awal penerimaan kas harus dibuat oleh pihak yang berbeda dari yang mencatat transaksi ke dalam catatan akuntansi.

Transaksi Retur dan Pengurangan Penjualan

Retur penjualan terjadi ketika pelanggan mengembalikan barang, sementara pengurangan penjualan adalah potongan harga yang diberikan setelah penjualan. Kedua transaksi ini mengurangi piutang dan penjualan bersih.

Akun yang Terpengaruh

Retur dan Pengurangan Penjualan

(debit) - akun kontra penjualan

Piutang Usaha (kredit) - mengurangi saldo piutang pelanggan

Fungsi Bisnis

Pemrosesan dan Pencatatan Retur dan Pengurangan Penjualan

Verifikasi alasan retur, persetujuan manajemen, dan penyesuaian catatan pelanggan

Dokumen dan Catatan

Memo Kredit - dokumen yang mengotorisasi pengurangan piutang

Jurnal Retur dan Pengurangan Penjualan - catatan kronologis transaksi

Transaksi Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Penghapusan piutang tak tertagih adalah proses mengeluarkan piutang yang sudah tidak dapat ditagih dari pembukuan. Ini berbeda dari pencatatan beban piutang tak tertagih, yang merupakan estimasi.

Akun yang Terpengaruh

Penyisihan Piutang Tak Tertagih (debit)

Piutang Usaha (kredit)


Catatan: Transaksi ini tidak mempengaruhi beban karena beban sudah diakui sebelumnya melalui penyisihan.

Fungsi dan Dokumen

Fungsi Bisnis: Penghapusan piutang usaha yang tidak tertagih dari catatan akuntansi

Dokumen Utama: Formulir Otorisasi Penghapusan Piutang Tak Tertagih yang disetujui oleh manajemen

Pencatatan: Melalui Jurnal Umum dengan dokumentasi pendukung yang memadai

 **Pengendalian Kunci:** Otorisasi penghapusan harus dilakukan oleh personel yang tidak terlibat dalam fungsi kas atau piutang untuk mencegah penyalahgunaan.

Transaksi Beban Piutang Tak Tertagih

Berbeda dengan penghapusan piutang, pencatatan beban piutang tak tertagih adalah penyesuaian akhir periode berdasarkan estimasi manajemen tentang piutang yang tidak akan dapat ditagih di masa depan.

Akun yang Terpengaruh

- **Beban Piutang Tak Tertagih** (debit)
- dicatat dalam laporan laba rugi
- **Penyisihan Piutang Tak Tertagih** (kredit) - akun kontra aset di neraca

Fungsi Bisnis

Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih

Manajemen mengestimasi jumlah piutang yang kemungkinan tidak akan tertagih berdasarkan pengalaman historis, analisis umur piutang, dan kondisi ekonomi saat ini.

Dokumen dan Catatan

Jurnal Umum dengan ayat jurnal penyesuaian yang didukung oleh:

- Analisis umur piutang
- Perhitungan estimasi manajemen
- Persetujuan dari pejabat yang berwenang

Transaksi ini merupakan hasil residual dari penyesuaian akhir periode yang dilakukan manajemen untuk menyajikan nilai realisasi bersih piutang dalam laporan keuangan.

Pemrosesan Pesanan Pelanggan


Pemrosesan pesanan pelanggan adalah langkah pertama dalam siklus penjualan yang memulai seluruh proses transaksi. Pengendalian yang efektif pada tahap ini sangat penting untuk memastikan pesanan yang sah dan akurat.

Pesanan Pelanggan

Permintaan barang atau jasa dari pelanggan yang dapat diterima melalui berbagai saluran: telepon, email, formulir online, atau secara langsung. Dokumen ini memuat informasi tentang jenis, jumlah, dan spesifikasi barang yang diminta.

Pesanan Penjualan

Dokumen internal perusahaan yang menjelaskan barang yang dipesan oleh pelanggan. Ini adalah versi terstandarisasi dari pesanan pelanggan yang digunakan untuk memproses pesanan melalui berbagai departemen (kredit, gudang, pengiriman, dan penagihan).

 **Praktik Terbaik:** Pesanan penjualan harus diberi nomor urut tercetak untuk memastikan kelengkapan pencatatan dan memfasilitasi pelacakan pesanan.

Pemberian Kredit

Pengendalian Kritis untuk Penjualan Kredit

Sebelum barang dikirim, seseorang yang memiliki otorisasi yang tepat harus **menyetujui kredit** kepada pelanggan untuk penjualan secara kredit. Ini adalah pengendalian preventif yang sangat penting.

Tujuan Pemberian Kredit



- Meminimalkan piutang tak tertagih
- Memaksimalkan penjualan yang sah
- Menyeimbangkan risiko dan peluang bisnis

Proses Persetujuan



- Evaluasi kelayakan kredit pelanggan
- Verifikasi batas kredit yang tersedia
- Review riwayat pembayaran pelanggan
- Dokumentasi persetujuan atau penolakan

Pemisahan Tugas



Fungsi persetujuan kredit harus terpisah dari fungsi penjualan, pengiriman, dan penagihan untuk menjaga independensi keputusan kredit.

Pengiriman Barang

Titik Kritis: Pelepasan Aset Perusahaan

Pengiriman barang adalah **titik pertama dalam siklus** di mana aset perusahaan diserahkan kepada pihak eksternal. Oleh karena itu, pengendalian yang ketat sangat diperlukan pada tahap ini untuk mencegah kehilangan atau penyalahgunaan aset.

Risiko Utama

- Pengiriman tanpa pesanan yang sah
- Pengiriman ke alamat yang salah
- Pengiriman barang yang salah atau rusak
- Kehilangan atau pencurian barang
- Kegagalan mencatat pengiriman

Pengendalian Kunci

- Verifikasi pesanan penjualan yang disetujui
- Pemeriksaan fisik barang sebelum pengiriman
- Dokumentasi pengiriman yang lengkap (dokumen pengiriman, bill of lading)
- Pencocokan dokumen pengiriman dengan pesanan
- Tanda tangan penerimaan dari pelanggan atau kurir

Dokumen pengiriman harus diberi nomor urut tercetak dan direkonsiliasi secara berkala untuk memastikan semua pengiriman telah difakturkan.

Penagihan Pelanggan dan Pencatatan Penjualan

Fungsi penagihan mengubah pengiriman fisik menjadi transaksi akuntansi yang terukur. Ini adalah tahap di mana pendapatan secara formal diakui dalam sistem akuntansi.



Faktur Penjualan

Dokumen yang dikirim kepada pelanggan yang menunjukkan jumlah penjualan dan tanggal pembayaran yang diharapkan. Biasanya dibuat dalam beberapa salinan untuk berbagai tujuan (pelanggan, akuntansi, arsip).



Jurnal Penjualan

Daftar atau jurnal penjualan yang menunjukkan transaksi penjualan individual dalam urutan kronologis. Total jurnal diposting ke buku besar umum.



Neraca Saldo Piutang

Daftar saldo piutang untuk setiap pelanggan pada titik waktu tertentu. Total harus sama dengan saldo buku besar piutang usaha.



File Transaksi Penjualan

File komputer yang berisi semua transaksi penjualan yang diproses oleh sistem akuntansi untuk periode tertentu. Digunakan untuk menghasilkan berbagai laporan dan jurnal.



File Induk Piutang

File komputer yang digunakan untuk mencatat penjualan individual, penerimaan kas, dan retur penjualan untuk setiap pelanggan. Saldo file ini harus sama dengan saldo buku besar piutang usaha.



Laporan Bulanan

Dokumen yang dikirim kepada setiap pelanggan yang menunjukkan saldo awal, penjualan, penerimaan kas, memo kredit, dan saldo akhir. Berfungsi sebagai konfirmasi saldo dan mendorong pembayaran.

Pemrosesan dan Pencatatan Penerimaan Kas

Penerimaan kas memerlukan pengendalian yang sangat ketat karena kas adalah aset yang paling likuid dan rentan terhadap pencurian atau penyalahgunaan. Pemisahan tugas adalah kunci pengendalian pada tahap ini.

Remittance Advice

Surat Pemberitahuan Pembayaran - dokumen yang dikirim oleh pelanggan bersama pembayaran, mengidentifikasi faktur mana yang dibayar. Jika tidak disertakan, perusahaan harus membuat daftarnya sendiri.

Daftar Awal Penerimaan Kas


Prelisting of Cash Receipts - daftar yang dibuat segera setelah kas diterima, sebelum dicatat dalam catatan akuntansi. Ini adalah pengendalian kunci untuk mencegah pencurian kas.

File Transaksi Penerimaan Kas

File komputer yang berisi semua transaksi penerimaan kas untuk periode tertentu, digunakan untuk memperbarui file induk piutang dan menghasilkan jurnal.

Jurnal Penerimaan Kas

Daftar atau jurnal yang menunjukkan semua penerimaan kas individual dalam urutan kronologis. Total diposting ke buku besar umum untuk kas dan piutang usaha.

 **Pengendalian Penting:** Orang yang membuka surat dan membuat daftar awal kas harus berbeda dari yang mencatat penerimaan kas ke dalam catatan akuntansi dan yang melakukan rekonsiliasi bank.

Pemrosesan dan Pencatatan Retur dan Pengurangan Penjualan

Retur dan pengurangan penjualan harus diproses dengan hati-hati karena dapat digunakan untuk menutupi pencurian kas atau barang. Otorisasi yang tepat sangat penting.

Memo Kredit

Dokumen yang mengindikasikan pengurangan jumlah yang terutang kepada pelanggan karena pengembalian barang atau pengurangan harga. Harus diberi nomor urut tercetak dan disetujui oleh personel yang berwenang.

Informasi yang dimuat:

- Nama dan alamat pelanggan
- Nomor dan tanggal faktur terkait
- Alasan retur atau pengurangan
- Jumlah yang dikreditkan
- Otorisasi yang sesuai

Auditor harus memberikan perhatian khusus pada memo kredit yang diterbitkan setelah akhir tahun karena dapat mengindikasikan penjualan fiktif atau cut-off yang salah.

Jurnal Retur dan Pengurangan Penjualan

Jurnal khusus atau bagian dari jurnal umum yang mencatat semua transaksi retur dan pengurangan penjualan dalam urutan kronologis.

📌 **Pengendalian Kunci:** Memo kredit harus diotorisasi oleh personel yang tidak terlibat dalam fungsi penerimaan kas atau pemeliharaan catatan piutang. Barang yang dikembalikan harus diterima dan diperiksa oleh departemen penerimaan.

Penghapusan Piutang Usaha yang Tidak Tertagih

Penghapusan piutang tak tertagih adalah proses mengeluarkan piutang spesifik dari catatan akuntansi ketika semua upaya penagihan telah gagal dan piutang tersebut dianggap tidak dapat ditagih.

1

Formulir Otorisasi

Formulir Otorisasi Penghapusan Piutang Tak Tertagih adalah dokumen yang digunakan secara internal untuk menunjukkan kewenangan menghapus suatu piutang usaha sebagai tidak tertagih.

2

Dokumentasi Pendukung

Formulir harus didukung dengan:

- Riwayat upaya penagihan
- Korespondensi dengan pelanggan
- Bukti kondisi keuangan pelanggan
- Laporan dari agen penagihan eksternal (jika ada)

3

Otorisasi yang Tepat

Penghapusan harus diotorisasi oleh personel tingkat tinggi yang tidak memiliki tanggung jawab atas:

- Penerimaan atau penanganan kas
- Pemeliharaan catatan piutang
- Persetujuan kredit

Pemisahan tugas ini penting untuk mencegah personel mencuri kas dan menutupinya dengan menghapus piutang pelanggan.

Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih

Penyisihan untuk piutang tak tertagih merupakan hasil residual dari penyesuaian akhir periode yang dilakukan oleh manajemen terhadap penyisihan piutang tak tertagih. Ini berbeda dari penghapusan piutang spesifik.

Karakteristik

- **Waktu:** Dicatat pada akhir periode akuntansi
- **Sifat:** Estimasi berdasarkan pengalaman historis dan pertimbangan manajemen
- **Tujuan:** Menyajikan nilai realisasi bersih piutang dalam laporan keuangan
- **Dasar:** Analisis umur piutang, persentase dari penjualan, atau kombinasi keduanya

Metode Estimasi

1. Persentase Penjualan

Beban = Penjualan × Persentase historis

2. Analisis Umur Piutang

Estimasi berdasarkan kelompok umur piutang dengan persentase tak tertagih yang berbeda

3. Metode Gabungan

Kombinasi dari kedua pendekatan di atas

- ❑ **Pertimbangan Audit:** Auditor harus mengevaluasi kewajaran estimasi manajemen dengan membandingkan persentase historis penghapusan aktual, menganalisis kondisi ekonomi saat ini, dan meninjau piutang overdue yang signifikan.

Tujuan Pembelajaran 3

Memahami pengendalian internal, merancang dan melaksanakan pengujian pengendalian serta pengujian substantif atas transaksi untuk penjualan.

1

Pemahaman

Menguasai sistem pengendalian internal perusahaan

2

Perancangan

Merancang prosedur pengujian yang efektif

3

Pelaksanaan

Melakukan pengujian pengendalian dan substantif

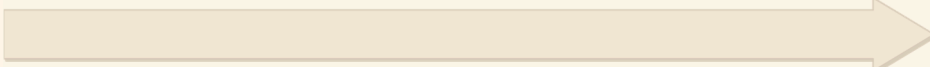
Metodologi untuk Merancang Pengujian Pengendalian dan Substantif

Auditor mengikuti metodologi sistematis untuk merancang dan melaksanakan pengujian atas transaksi penjualan. Proses ini memastikan pendekatan audit yang komprehensif dan efisien.




Memahami Pengendalian Internal - Penjualan

Mempelajari dan mendokumentasikan sistem pengendalian internal yang terkait dengan transaksi penjualan



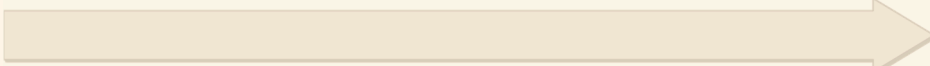
Menilai Risiko Pengendalian yang Direncanakan - Penjualan

Mengevaluasi desain pengendalian dan menentukan risiko bahwa pengendalian tidak akan mencegah atau mendeteksi salah saji material



Menentukan Luasnya Pengujian Pengendalian

Memutuskan sejauh mana pengujian pengendalian diperlukan berdasarkan penilaian risiko dan jenis audit (perusahaan publik vs non-publik)



Merancang Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif atas Transaksi

Mengembangkan prosedur spesifik untuk menguji pengendalian dan transaksi penjualan guna memenuhi tujuan audit terkait transaksi

Metodologi ini memastikan bahwa auditor memiliki pemahaman yang memadai tentang pengendalian internal sebelum merancang pengujian yang sesuai dengan risiko yang teridentifikasi.

Memahami Pengendalian Internal - Penjualan

Langkah pertama dalam metodologi audit adalah memperoleh pemahaman menyeluruh tentang pengendalian internal klien untuk transaksi penjualan. Ini membentuk dasar untuk semua pekerjaan audit selanjutnya.



Mempelajari Flowchart Klien

Tinjau dan analisis bagan alir sistem yang menggambarkan aliran dokumen dan informasi melalui siklus penjualan. Identifikasi titik-titik pengendalian kunci dan area risiko potensial.




Menyiapkan Kuesioner Pengendalian Internal

Gunakan kuesioner terstruktur untuk mengidentifikasi pengendalian yang ada dan yang hilang. Kuesioner harus mencakup pertanyaan tentang pemisahan tugas, otorisasi, dan prosedur verifikasi.



Melakukan Walk-Through Tests

Lacak beberapa transaksi dari awal hingga akhir melalui sistem untuk mengkonfirmasi pemahaman tentang bagaimana sistem benar-benar beroperasi dan apakah pengendalian yang dirancang benar-benar diterapkan.

 **Tujuan:** Pada akhir tahap ini, auditor harus memiliki pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana transaksi penjualan diproses, pengendalian apa yang ada, dan di mana kelemahan potensial mungkin terjadi.

Menilai Risiko Pengendalian yang Direncanakan - Penjualan

Setelah memahami pengendalian internal, auditor menilai risiko pengendalian untuk setiap tujuan audit terkait transaksi. Penilaian ini menentukan sifat, waktu, dan luasnya pengujian audit.

1 Kerangka untuk Menilai Risiko Pengendalian

Tentukan kerangka kerja evaluasi yang akan digunakan untuk menilai efektivitas pengendalian secara keseluruhan

2 Identifikasi Pengendalian Kunci dan Kelemahan Kelemahan

Bedakan antara pengendalian yang kuat yang dapat diandalkan dan area di mana pengendalian lemah atau tidak ada

3 Hubungkan Pengendalian dan Kelemahan Kelemahan dengan Tujuan

Petakan setiap pengendalian atau kelemahan ke tujuan audit terkait transaksi yang spesifik (kejadian, kelengkapan, akurasi, dll.)

4 Nilai Risiko Pengendalian untuk Setiap Tujuan Tujuan

Berdasarkan pengendalian dan kelemahan yang diidentifikasi, tentukan tingkat risiko pengendalian (rendah, sedang, atau tinggi) untuk setiap tujuan audit

Pengendalian Kunci dalam Transaksi Penjualan

Identifikasi pengendalian kunci sangat penting untuk penilaian risiko pengendalian yang efektif. Pengendalian-pengendalian ini, jika beroperasi dengan efektif, mengurangi risiko salah saji material.



Pemisahan Tugas yang Memadai

Fungsi otorisasi, pencatatan, dan penyimpanan aset harus dipisahkan. Misalnya, orang yang menyetujui kredit tidak boleh menangani kas atau mencatat transaksi penjualan.



Otorisasi yang Tepat

Semua transaksi penjualan harus diotorisasi dengan benar. Persetujuan kredit, persetujuan harga, dan persetujuan pengiriman harus didokumentasikan dengan jelas.



Dokumen dan Catatan yang Memadai

Dokumen yang dirancang dengan baik dan catatan yang akurat memfasilitasi pencatatan transaksi yang tepat dan membantu mencegah atau mendeteksi kesalahan.



Dokumen Bernomor Urut

Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak (pesanan penjualan, dokumen pengiriman, faktur) membantu memastikan kelengkapan pencatatan dan memfasilitasi pelacakan.



Laporan Bulanan

Pengiriman laporan bulanan kepada pelanggan mendorong pelanggan untuk melaporkan kesalahan dan membantu mengidentifikasi perbedaan dalam catatan.



Prosedur Verifikasi Internal

Review independen dan rekonsiliasi berkala (misalnya, rekonsiliasi neraca saldo piutang dengan buku besar, review umur piutang) membantu mendeteksi kesalahan.

Menentukan Luasnya Pengujian Pengendalian

Luasnya pengujian pengendalian yang diperlukan berbeda secara signifikan antara audit perusahaan publik dan non-publik, mencerminkan perbedaan dalam persyaratan regulasi dan tujuan audit.

Audit Perusahaan Publik

Untuk perusahaan yang tunduk pada Sarbanes-Oxley Act Section 404, auditor harus:

- Melakukan pengujian ekstensif atas pengendalian internal
- Menguji desain dan efektivitas operasional pengendalian
- Memberikan opini terpisah atas efektivitas pengendalian internal atas pelaporan keuangan
- Melakukan pengujian pengendalian setiap tahun, meskipun risiko pengendalian dinilai tinggi
- Mendokumentasikan semua pengendalian kunci dan kelemahan material

Audit Perusahaan Non-Publik

Untuk perusahaan yang tidak diatur oleh Section 404, auditor memiliki fleksibilitas lebih:

- Dapat memilih untuk tidak menguji pengendalian jika dinilai tidak efektif
- Dapat mengandalkan pendekatan substantif sepenuhnya
- Menguji pengendalian hanya jika akan mengurangi pengujian substantif
- Tidak diwajibkan memberikan opini terpisah atas pengendalian internal
- Dapat menggunakan pertimbangan profesional dalam menentukan luasnya pengujian

Keputusan tentang luasnya pengujian pengendalian mempengaruhi waktu dan biaya audit, serta sifat dan luasnya prosedur substantif yang diperlukan.

Tujuan Audit Terkait Transaksi untuk Penjualan

Tujuan audit terkait transaksi memberikan kerangka kerja untuk merancang prosedur audit dan mengevaluasi bukti. Setiap tujuan mengatasi aspek spesifik dari validitas dan pencatatan transaksi penjualan.



Kejadian (Occurrence)

Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman yang benar-benar dilakukan kepada pelanggan non-fiktif.

Mengatasi risiko penjualan fiktif atau penjualan yang dicatat sebelum barang dikirim. Ini adalah tujuan yang sangat penting karena overstatement pendapatan adalah salah saji yang umum.



Kelengkapan (Completeness)

Transaksi penjualan yang ada telah dicatat.

Memastikan bahwa semua pengiriman yang sah telah difakturkan dan dicatat. Meskipun understatement pendapatan kurang umum, ini tetap penting untuk kelengkapan laporan keuangan.



Akurasi (Accuracy)

Penjualan yang dicatat adalah untuk jumlah barang yang dikirim dan ditagih serta dicatat dengan benar.

Mencakup keakuratan harga, kuantitas, perhitungan matematika, dan posting ke akun yang benar. Kesalahan akurasi dapat overstate atau understate pendapatan.

Tujuan Audit Terkait Transaksi untuk Penjualan (Lanjutan)



Posting dan Ikhtisar (Posting and Summarization)

Transaksi penjualan secara benar dimasukkan dalam file induk piutang usaha dan diikhtisarkan dengan benar.

Memastikan bahwa penjualan diposting ke akun pelanggan yang benar dengan jumlah yang tepat, dan total file induk sama dengan saldo buku besar.



Klasifikasi (Classification)

Transaksi penjualan diklasifikasikan dengan benar.

Memverifikasi bahwa penjualan dicatat dalam akun pendapatan yang sesuai (misalnya, penjualan produk vs. jasa, penjualan domestik vs. ekspor) dan divisi atau departemen yang benar.



Penetapan Waktu (Timing)

Penjualan dicatat pada tanggal yang benar.

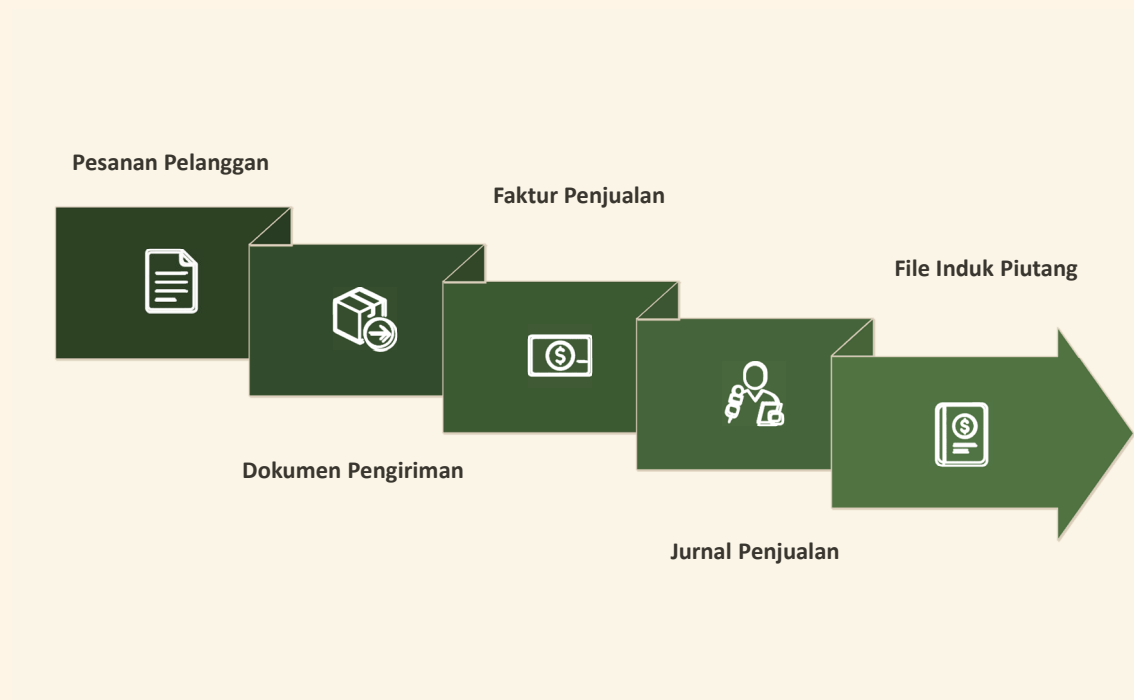
Memastikan bahwa penjualan dicatat dalam periode akuntansi yang tepat (cut-off yang benar). Kesalahan penetapan waktu dapat mendistorsi pendapatan antar periode, terutama di sekitar akhir periode pelaporan.



Catatan Penting: Semua tujuan ini saling terkait dan harus dipertimbangkan bersama-sama saat merancang prosedur audit. Pengendalian yang efektif sering mengatasi beberapa tujuan sekaligus.

Arah Pengujian untuk Penjualan

Memahami arah pengujian sangat penting untuk merancang prosedur audit yang efektif. Arah pengujian berbeda tergantung pada tujuan audit yang dituju.



Pengujian Kejadian (Existence)

Mulai dari catatan akuntansi dan lacak mundur ke dokumen sumber

Pilih sampel dari jurnal penjualan dan verifikasi bahwa ada dokumen pengiriman dan pesanan pelanggan yang mendukung. Ini menguji apakah penjualan yang dicatat benar-benar terjadi.

Pengujian Kelengkapan (Completeness)

Mulai dari dokumen sumber dan lacak maju ke catatan akuntansi

Pilih sampel dari dokumen pengiriman dan verifikasi bahwa mereka telah dicatat dalam jurnal penjualan. Ini menguji apakah semua penjualan yang terjadi telah dicatat.

Pemahaman tentang arah pengujian yang tepat memastikan bahwa prosedur audit mengatasi risiko salah saji yang relevan secara efektif.

Ringkasan Metodologi untuk Penjualan

Metodologi audit untuk penjualan disusun dalam matriks yang mengintegrasikan tujuan audit, pengendalian, dan prosedur pengujian. Pendekatan terstruktur ini memastikan cakupan audit yang komprehensif.

01	02	03
Kolom 1: Tujuan Audit Terkait Transaksi	Kolom 2: Pengendalian Kunci yang Ada	Kolom 3: Pengujian Pengendalian
Daftar semua tujuan audit terkait transaksi yang relevan (kejadian, kelengkapan, akurasi, posting dan ikhtisar, klasifikasi, penetapan waktu)	Identifikasi pengendalian internal klien yang ada yang mengatasi setiap tujuan audit. Ini berasal dari pemahaman auditor tentang sistem klien.	Rancang prosedur spesifik untuk menguji efektivitas operasional dari pengendalian yang diidentifikasi di Kolom 2.
04	05	
Kolom 4: Kelemahan	Kolom 5: Pengujian Substantif atas Transaksi	
Catat area di mana pengendalian lemah atau tidak ada, yang meningkatkan risiko salah saji untuk tujuan audit terkait.	Rancang prosedur substantif untuk menguji salah saji aktual, dengan luasnya ditentukan oleh pengendalian dan kelemahan yang diidentifikasi.	

Matriks ini memberikan peta jalan yang jelas untuk audit, menghubungkan tujuan dengan prosedur dan memastikan bahwa semua aspek transaksi penjualan tercakup dengan tepat.

Tujuan Pembelajaran 4

Menerapkan metodologi untuk pengendalian atas transaksi penjualan kepada pengendalian atas retur dan pengurangan penjualan.

Kesamaan Metodologi

Prinsip-prinsip audit yang sama diterapkan untuk retur penjualan seperti untuk penjualan

Perbedaan Kunci

Pertimbangan khusus karena sifat dan risiko transaksi retur

Penekanan yang Berbeda

Fokus audit disesuaikan dengan karakteristik unik retur penjualan

Retur dan Pengurangan Penjualan

Audit atas retur dan pengurangan penjualan menggunakan kerangka kerja yang sama dengan audit atas penjualan, tetapi dengan beberapa penyesuaian penting.

Kesamaan dengan Penjualan

Tujuan audit terkait transaksi dan metode klien untuk mengendalikan salah saji pada dasarnya sama untuk pemrosesan memo kredit seperti yang dijelaskan untuk penjualan.

Pengendalian utama mencakup:

- Pemisahan tugas yang memadai
- Otorisasi yang tepat untuk semua memo kredit
- Dokumen bernomorurut tercetak
- Verifikasi independen atas perhitungan dan posting
- Review berkala atas transaksi retur

Namun, ada dua perbedaan penting yang mempengaruhi pendekatan audit: materialitas dan penekanan tujuan.

Mengapa Pendekatan yang Sama?

Retur penjualan adalah kebalikan dari transaksi penjualan:

- Mengurangi piutang (berlawanan dengan penjualan yang menambah piutang)
- Memerlukan otorisasi (seperti penjualan kredit)
- Harus didukung dokumentasi (seperti penjualan)
- Mempengaruhi file induk piutang (seperti penjualan)
- Memerlukan klasifikasi dan penetapan waktu yang tepat (seperti penjualan)

Perbedaan Penting dalam Audit Retur Penjualan

Meskipun metodologi dasar sama, ada dua perbedaan signifikan yang mempengaruhi bagaimana auditor mendekati audit retur dan pengurangan penjualan.

1. Materialitas

Retur penjualan biasanya jauh lebih kecil dalam volume dan jumlah dibandingkan dengan penjualan.

Implikasi untuk audit:

- Ukuran sampel untuk pengujian retur biasanya lebih kecil
- Tingkat materialitas yang diterapkan mungkin berbeda
- Prosedur analitis mungkin lebih banyak digunakan
- Fokus pada transaksi individual yang besar atau tidak biasa

Namun, auditor tetap harus waspada karena retur penjualan dapat digunakan untuk memanipulasi pendapatan, terutama di sekitar akhir periode.

2. Penekanan pada Tujuan

Penekanan pada tujuan audit terkait transaksi berbeda untuk retur penjualan.

Fokus utama bergeser:

- **Kelengkapan** lebih penting daripada kejadian - manajemen memiliki insentif untuk tidak mencatat retur untuk overstate pendapatan
- **Penetapan waktu** sangat kritis - retur yang dicatat dalam periode yang salah dapat material mendistorsi pendapatan
- **Otorisasi** memerlukan perhatian khusus - memo kredit tidak sah dapat digunakan untuk menutupi pencurian kas

Auditor harus memberikan perhatian ekstra pada retur yang diproses segera setelah akhir periode, yang mungkin terkait dengan penjualan periode sebelumnya.

Tujuan Pembelajaran 5

Memahami pengendalian internal, merancang dan melaksanakan pengujian pengendalian serta pengujian substantif atas transaksi untuk penerimaan kas.

Risiko Khusus

Kas adalah aset yang paling rentan terhadap pencurian dan penyalahgunaan

Pengujian Khusus

Prosedur audit unik diperlukan untuk mendeteksi penyalahgunaan kas

Pengendalian Kritis

Pemisahan tugas dan verifikasi independen sangat penting

Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif atas Transaksi untuk Penerimaan Kas

Audit atas penerimaan kas memerlukan prosedur khusus karena kas sangat rentan terhadap penyalahgunaan. Auditor harus waspada terhadap skema pencurian yang canggih.

Menentukan Apakah Kas yang Diterima Dicatat

Tujuan: Menguji kelengkapan pencatatan penerimaan kas

Prosedur:



- Membandingkan daftar awal penerimaan kas dengan jurnal penerimaan kas
- Menelusuri remittance advices ke jurnal penerimaan kas
- Merekonsiliasi deposit bank dengan jurnal penerimaan kas
- Meninjau konfirmasi piutang untuk pembayaran yang tidak dicatat

Ini mengatasi risiko bahwa karyawan mencuri kas sebelum dicatat (skimming).

Menyiapkan Bukti Penerimaan Kas (Proof of Cash Receipts)

Tujuan: Merekonsiliasi semua penerimaan kas yang dicatat dengan deposit bank

Prosedur: Membuat rekonsiliasi empat kolom yang menghubungkan:



- Saldo buku vs. bank pada awal periode
- Penerimaan kas per buku vs. deposit per bank
- Pengeluaran kas per buku vs. cek yang dicairkan per bank
- Saldo buku vs. bank pada akhir periode

Teknik ini sangat efektif untuk mendeteksi manipulasi penerimaan kas dan pengeluaran kas yang terkoordinasi.

Pengujian untuk Menemukan Lapping Piutang Usaha

Tujuan: Mendeteksi lapping - skema pencurian di mana penerimaan kas dari satu pelanggan digunakan untuk menutupi pencurian dari pelanggan lain

Prosedur:



- Membandingkan nama dan jumlah pada remittance advices dengan kredit ke akun pelanggan
- Membandingkan tanggal penerimaan kas dengan tanggal deposit dan tanggal kredit ke akun pelanggan
- Mengkonfirmasi piutang dan meninjau tanggal pembayaran yang dilaporkan pelanggan
- Menguji detail transaksi untuk keterlambatan yang tidak biasa dalam posting

Indikator lapping: Perbedaan waktu antara penerimaan kas, deposit, dan posting ke akun pelanggan; pola rotasi pembayaran dari pelanggan yang sama.

Tujuan Pembelajaran 6

Menerapkan metodologi untuk pengendalian atas siklus penjualan dan penagihan kepada penghapusan piutang usaha yang tidak tertagih.



Risiko Utama

Penghapusan tidak sah untuk menutupi pencurian kas

Otorisasi

Pemisahan tugas dan persetujuan yang tepat

Verifikasi

Pengujian audit untuk memvalidasi penghapusan

Pengujian Audit untuk Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Penghapusan piutang usaha yang tidak tertagih memerlukan perhatian audit khusus karena dapat digunakan untuk menutupi pencurian kas. Auditor harus memverifikasi bahwa semua penghapusan sah dan diotorisasi dengan benar.



Tujuan Audit Terkait Transaksi Kejadian

Fokus utama: Memastikan bahwa penghapusan yang dicatat adalah untuk piutang yang benar-benar tidak tertagih dan bukan untuk menutupi pencurian.

Risiko: Karyawan dapat mencuri penerimaan kas dari pelanggan dan kemudian menghapus piutang pelanggan tersebut untuk menyembunyikan kekurangan kas.

Contoh skema: Karyawan yang menangani kas dan piutang mencuri pembayaran dari Pelanggan A, kemudian menghapus piutang Pelanggan A sebagai "tidak tertagih" untuk menghilangkan bukti.



Otorisasi yang Tepat dari Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Pengendalian kunci: Penghapusan harus diotorisasi oleh personel yang tidak terlibat dalam fungsi kas atau piutang.

Prosedur audit:

- Periksa formulir otorisasi penghapusan untuk tanda tangan yang sesuai
- Verifikasi bahwa orang yang mengotorisasi memiliki kewenangan yang tepat
- Konfirmasi pemisahan tugas antara otorisasi, pencatatan, dan penanganan kas
- Tinjau kebijakan penghapusan klien untuk kesesuaian dengan praktik



Verifikasi Piutang yang Dihapus

Prosedur substantif:

- Periksa dokumentasi pendukung (korespondensi dengan pelanggan, laporan agen penagihan, bukti kebangkrutan)
- Konfirmasi dengan pelanggan status piutang yang dihapus (untuk sampel)
- Tinjau file kredit pelanggan untuk riwayat pembayaran
- Verifikasi bahwa tidak ada penerimaan kas tercatat setelah tanggal penghapusan
- Bandingkan penghapusan dengan pola historis dan ekspektasi
- Selidiki penghapusan yang tidak biasa atau dengan jumlah bulat

Pengendalian Internal Tambahan atas Saldo Akun

Selain pengendalian atas transaksi individual, klien harus memiliki pengendalian atas saldo akun secara keseluruhan. Pengendalian ini terkait dengan tujuan audit terkait saldo.



Nilai Realisasi (Realizable Value)

Pengendalian untuk memastikan piutang disajikan pada nilai realisasi bersih yang tepat, termasuk review berkala atas kecukupan penyisihan piutang tak tertagih dan analisis umur piutang.



Neraca Saldo Piutang Berdasarkan Umur

Persiapan dan review berkala atas laporan umur piutang untuk mengidentifikasi akun bermasalah dan menilai kolektibilitas. Review harus dilakukan oleh manajemen senior secara independen.



Hak dan Kewajiban (Rights and Obligations)

Pengendalian untuk memastikan bahwa piutang yang dicatat adalah hak sah perusahaan, termasuk review atas perjanjian penjualan dengan hak retur, konsinyasi, atau pembayaran yang ditangguhkan.



Persetujuan Kredit (Credit Approval)

Kebijakan dan prosedur kredit yang kuat untuk meminimalkan piutang tak tertagih, termasuk evaluasi kelayakan kredit pelanggan baru dan review berkala atas batas kredit pelanggan yang ada.



Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Prosedur formal untuk mengidentifikasi dan menghapus piutang tak tertagih secara tepat waktu, dengan otorisasi yang tepat dan dokumentasi yang memadai untuk setiap penghapusan.



Penyajian dan Pengungkapan

Prosedur untuk memastikan penyajian dan pengungkapan piutang yang tepat dalam laporan keuangan, termasuk klasifikasi jangka pendek vs. jangka panjang dan pengungkapan konsentrasi risiko kredit.

Pengaruh Hasil Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif atas Transaksi

Hasil pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas transaksi dalam siklus penjualan dan penagihan memiliki dampak langsung pada bagian-bagian lain dari audit.

Bagian Audit yang Paling Terpengaruh

Pengujian dalam siklus penjualan dan penagihan secara langsung mempengaruhi audit atas:

- **Piutang Usaha** - Saldo dan kewajaran estimasi penyisihan
- **Kas** - Kelengkapan dan akurasi penerimaan kas
- **Beban Piutang Tak Tertagih** - Kewajaran estimasi dan konsistensi dengan pengalaman historis
- **Penyisihan Piutang Tak Tertagih** - Kecukupan penyisihan untuk kerugian yang diharapkan

Hubungan dengan Prosedur Audit Lain

Jika pengendalian efektif dan pengujian tidak mengungkapkan salah saji material:

- Prosedur substantif atas saldo akun dapat dikurangi
- Ukuran sampel untuk konfirmasi piutang dapat lebih kecil
- Ketergantungan lebih besar pada prosedur analitis
- Pengujian saldo piutang dapat dilakukan sebelum akhir tahun

Jika kelemahan pengendalian atau salah saji ditemukan:

- Prosedur substantif yang diperluas diperlukan
- Konfirmasi piutang yang lebih ekstensif
- Pengujian lebih detail atas penyisihan piutang tak tertagih
- Kemungkinan pengujian 100% atau mendekati akhir tahun

Jenis-Jenis Pengujian Audit untuk Siklus Penjualan dan Penagihan

Audit yang lengkap atas siklus penjualan dan penagihan memerlukan kombinasi dari berbagai jenis pengujian. Setiap jenis pengujian memberikan bukti yang berbeda dan melayani tujuan audit yang berbeda.



TOC

Tests of Controls

Pengujian Pengendalian - menguji efektivitas operasional pengendalian internal

STOT

Substantive Tests of Transactions

Pengujian Substantif atas Transaksi - menguji salah saji dalam transaksi individual

AP

Analytical Procedures

Prosedur Analitis - mengevaluasi kewajaran saldo akun melalui perbandingan dan analisis

TDB

Tests of Details of Balances

Pengujian Rincian Saldo - menguji saldo akun secara langsung (misalnya, konfirmasi piutang)

Kesimpulan Kunci: Kombinasi dari semua jenis pengujian ini menghasilkan bukti audit yang cukup dan tepat untuk mendukung opini auditor atas saldo akun yang terkait dengan siklus penjualan dan penagihan. Luasnya setiap jenis pengujian bergantung pada hasil pengujian lainnya dan penilaian risiko auditor.

Akhir Bab 14

Audit Siklus Penjualan dan Penagihan

Anda telah menyelesaikan pembahasan komprehensif tentang audit siklus penjualan dan penagihan. Mari kita tinjau pencapaian pembelajaran Anda:

✓ Akun dan Transaksi

Anda dapat mengidentifikasi akun-akun kunci dan kelas transaksi dalam siklus ini

✓ Fungsi dan Dokumen

Anda memahami fungsi bisnis serta dokumen dan catatan terkait

✓ Pengujian Penjualan

Anda dapat merancang dan melaksanakan pengujian untuk transaksi penjualan

✓ Retur Penjualan


Anda dapat menerapkan metodologi audit untuk retur dan pengurangan penjualan

✓ Penerimaan Kas

Anda memahami pengujian khusus untuk transaksi penerimaan kas

✓ Penghapusan Piutang

Anda dapat mengaudit penghapusan piutang usaha yang tidak tertagih

 **Ingatlah:** Siklus penjualan dan penagihan adalah salah satu area audit yang paling penting karena melibatkan pengakuan pendapatan dan aset piutang. Penguasaan materi ini sangat penting untuk kesuksesan Anda sebagai auditor profesional.