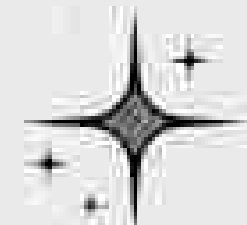


PENGAUDITAN SIKLUS
PENJUALAN DAN
PENGUMPULAN PIUTANG :
PENGUJIAN PENGENDALIAN
DAN PENGUJIAN
SUBSTANTIF TRANSAKSI



Pertemuan ke-2: Pengauditan 2

- Arens et al. (2023) Chapter 14
- SA 315, SA 330, SA 500, dan PSAK 115



TUJUAN PEMBELAJARAN

Tujuan pengauditan atas siklus penjualan dan pengumpulan piutang adalah untuk mengevaluasi apakah saldo akun-akun yang terpengaruh oleh siklus ini telah disajikan secara wajar sesuai dengan standar akuntansi keuangan.



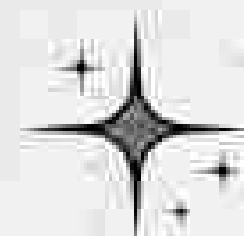
Tujuan 1: **Memahami lima kelompok transaksi dalam siklus penjualan dan penerimaan kas serta akun-akun yang terpengaruh.**

Tujuan 2: **Menjelaskan metodologi untuk merancang Pengujian Pengendalian (Tests of Controls) dan Pengujian Substantif atas Transaksi (Substantive Tests of Transactions).**

Tujuan 3: **Mengaitkan desain prosedur audit dengan asesmen risiko sesuai SA 315 dan SA 330.**

Tujuan 4: **Menganalisis transaksi penjualan dan penerimaan kas serta mengevaluasi kepatuhan terhadap PSAK 115**





A. AKUN - AKUN GOLONGAN TRANSAKSI DALAM SIKLUS PENJUALAN DAN PENGUMPULAN PIUTANG

Lima kelompok transaksi dalam siklus penjualan dan pengumpulan piutang, yaitu:

1. Penjualan (tunai atau kredit)
2. Penerimaan kas
3. Retur dan potongan penjualan
4. Penghapusan piutang tak tertagih
5. Penaksiran kerugian piutang

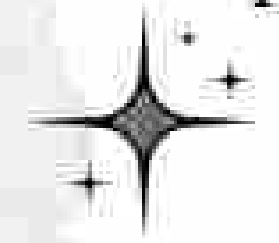
1. Penjualan (tunai/kredit):
Asersi Occurrence, Completeness, Accuracy, Cut-off.
2. Penerimaan Kas:
Asersi Occurrence, Completeness, Accuracy, Cut-off.
3. Retur & Potongan Penjualan:
Asersi Occurrence, Accuracy.
4. Penghapusan Piutang: Asersi Occurrence, Accuracy.
5. Penaksiran Kerugian Piutang: Asersi Valuation & Allocation.





B. FUNGSI - FUNGSI BISNIS DALAM SIKLUS DAN DOKUMEN SERTA CATATAN

Siklus penjualan dan pengumpulan piutang menyangkup keputusan dan proses yang diperlukan untuk mentransfer kepemilikan barang dan jasa kepada konsumen setelah barang dan jasa tersebut tersedia untuk dijual. Siklus ini dimulai dengan adanya permintaan dari konsumen dan diakhiri dengan adanya perubahan dari barang atau jasa menjadi piutang usaha, dan pada akhirnya menjadi kas.





B. FUNGSI - FUNGSI BISNIS DALAM SIKLUS DAN DOKUMEN SERTA CATATAN

Fungsi-fungsi bisnis dan dokumen-dokumen serta catatan yang
digunakan dalam bisnis yaitu:

1. PENGOLAHAN PESANAN DARI PEMBELI
2. PERSETUJUAN KREDIT
3. PENGIRIMAN BARANG
4. PENAGIHAN KEPADA PEMBELI DAN PENCATATAN PENJUALAN
5. PENGOLAHAN DAN PENCATATAN PENERIMAAN KAS
6. PENGOLAHAN DAN PENCATATAN RETUR DAN PENGURANGAN HARGA PENJUALAN
7. PENGHAPUSAN PIUTANG
8. PENCADANGAN KERUGIAN PIUTANG

1. Penerimaan Pesanan → Dokumen: Pesanan Pembeli, Order Penjualan.
 2. Persetujuan Kredit → Otorisasi penting sebelum pengiriman.
 3. Pengiriman Barang → Dokumen: Bill of Lading / Delivery Order.
 4. Penagihan & Pencatatan Penjualan → Dokumen: Faktur Penjualan.
 5. Penerimaan Kas → Dokumen: Daftar Penerimaan Kas, Bukti Setor Bank.
 6. Retur & Potongan → Dokumen: Memo Kredit.
 7. Penghapusan Piutang → Dokumen: Formulir Otorisasi Penghapusan.
 8. Cadangan Kerugian Piutang → Estimasi akuntansi
- 



1. PENGOLAHAN PESANAN DARI PEMBELI

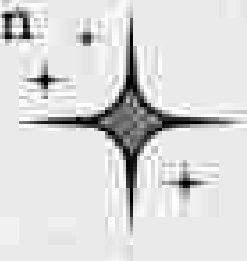
- Penerimaan pesanan dari pesanan pembeli biasanya disusul dengan terbitnya orde penjualan.
- 

a. Pesanan dari Pembeli

Pesanan dari pembeli adalah suatu permintaan untuk membeli barang atau jasa yang dibuat oleh pembeli. Pesanan ini bisa diterima melalui telepon, surat, formulir cetakan yang sebelumnya dikirimkan kepada calon pembeli atau pelanggan.

b. Order Penjualan

Order penjualan adalah suatu dokumen yang menerangkan deskripsi, kuantitas, dan informasi lain tentang barang yang dipesan oleh konsumen. Dokumen ini seringkali digunakan untuk menunjukkan persetujuan kredit dan otorisasi untuk pengiriman barang.



a. Dokumen Pesanan dari Pembeli

Table 1 *Demographic characteristics of the sample*

[illegible]

 PT Kencana Usaha Jl. Anggrek 45 Mangrove CIBES TIRUHAN		SURAT ORDER PENJUALAN	
Tanggal: 04/04/2018 Nama Karyawan : Dedi Alamat : Jl. Kencana No 02		NO : 00087013 No. Telepon : 08127419088	
No.	Kode	Deskripsi	Jumlah
1	TV-02	TV Samsung	1
Total Penjualan Uang Muka Sisa Tagihan			Rp. 3.500.000 Rp. 3.500.000
Penjualan 		Penerimaan 	

2. PERSETUJUAN KREDIT

1

Sebelum barang dikirimkan, pejabat yang berwenang memberi otoritas harus memberi persetujuan kredit kepada konsumen untuk transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit. Pemberian persetujuan kredit ini seringkali juga menjadi petunjuk persetujuan pengiriman barang.

3. PENGIRIMAN BARANG

2

Dokumen pengiriman berfungsi sebagai isyarat untuk membuat faktur tagihan kepada konsumen yang bisa berupa kertas atau elektronik.



PT. Sinar Mas Kertas Tbk.
Jl. Cikembayan No. 123
Telp. (021) 577-0888
www.sinaraskertas.com

SURAT JALAN

Untuk No.

Nama: Jono
No. Telp: 08123456789
Alamat: Jl. Pahlawan No. 100

No. Surat: 001/001/00001
Tanggal: 18 April 2017

Barang		(kg)	Keterangan	
Kardus Karton	1. Kardus Karton	1		
	2. Kardus Karton	2		
	3. Kardus Karton	3		
	4. Kardus Karton	4		
Total			REMARKS: 1. Surat ini berlaku untuk barang yang dikirimkan hanya untuk tujuan pengiriman barang. 2. Surat ini tidak berlaku untuk barang yang dikirimkan untuk tujuan lain. 3. Surat ini tidak berlaku untuk barang yang dikirimkan untuk tujuan lain.	

Surat ini dibuat dengan menggunakan sistem komputerisasi dan tidak memerlukan tanda tangan.

Revisi / Revisi

Revisi / Revisi

Revisi / Revisi



4. PENAGIHAN KEPADA PEMBELI DAN PENCATATAN PENJUALAN

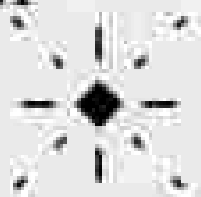
Aspek-aspek terpenting dalam penagihan adalah



Semua pengiriman
telah dibuat
penagihannya
(kelengkapannya).

Tidak ada pengiriman
yang ditagih lebih dari
sekali (keterjadian).

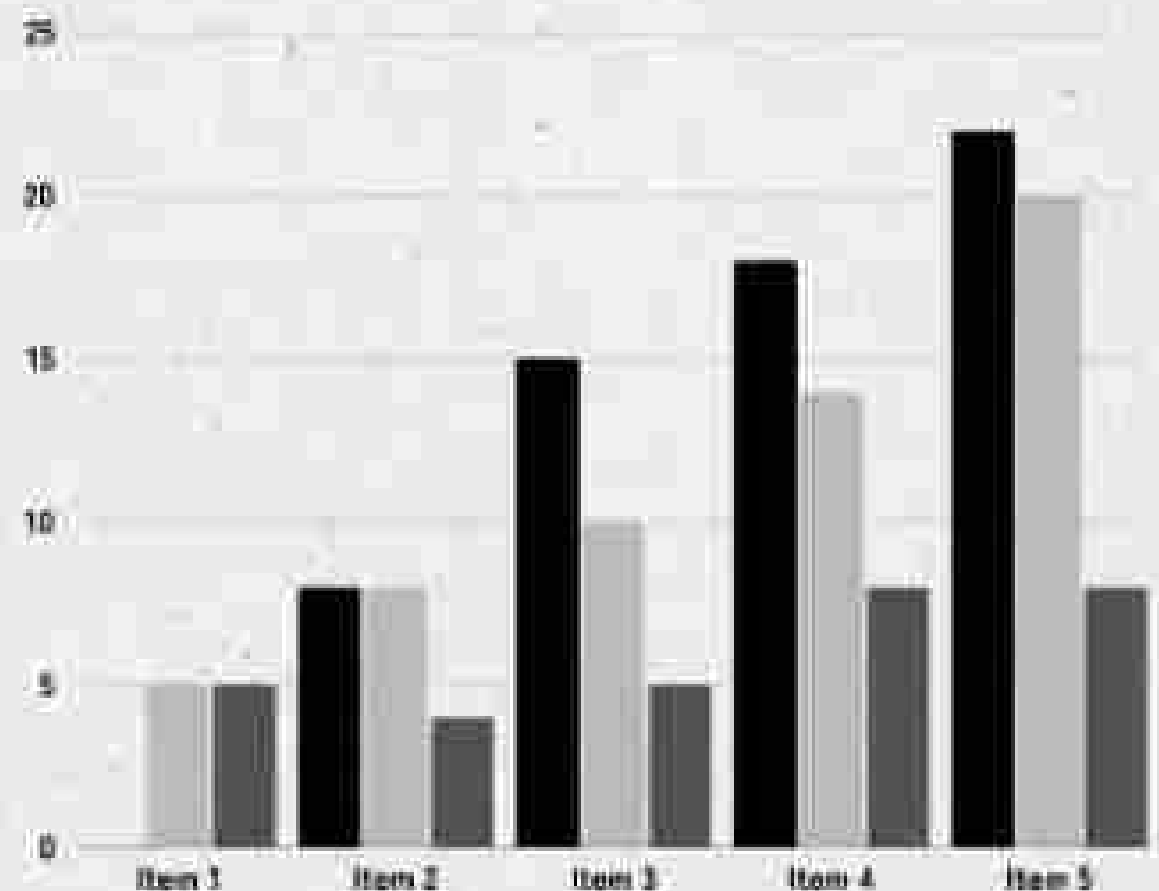
Setiap pengiriman
ditagih dengan
jumlah yang benar
(ketelitian).



4. PENAGIHAN KEPADA PEMBELI DAN PENCATATAN PENJUALAN

- Faktur Penjualan.
- File Transaksi Penjualan.
- Jurnal Penjualan atau Daftar Penjualan.
- Master File Piutang Usaha.
- Daftar Saldo Piutang Usaha.
- Laporan Piutang Bulanan.

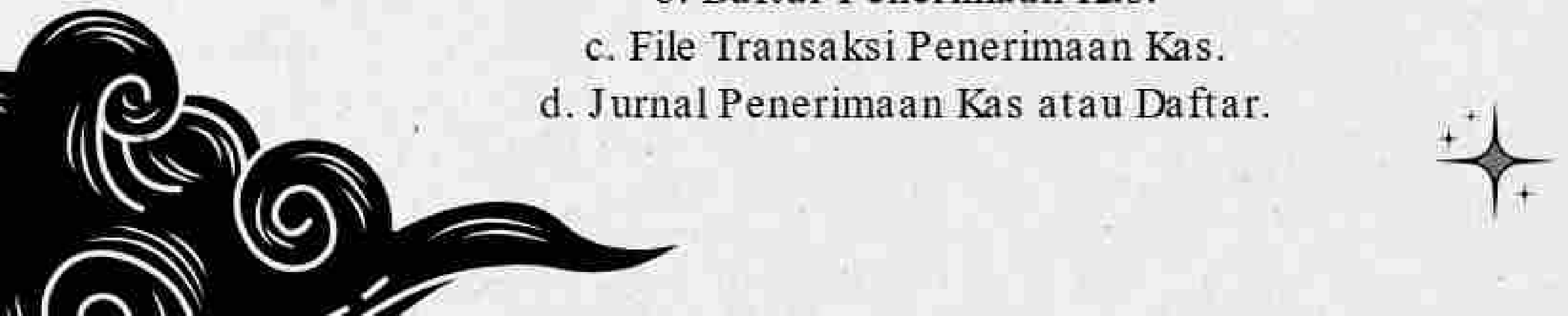
Laporan piutang bulanan adalah suatu dokumen yang dikirimkan melalui pos atau secara elektronik kepada setiap pelanggan menunjukkan saldo awal piutang kepada pelanggan yang bersangkutan, jumlah dan tanggal setiap penjualan, pembayaran tunai yang diterima, memo kredit yang diterbitkan, dan saldo akhir piutang.





5. PENGOLAHAN DAN PECAATATAN PENERIMAAN KAS

Pengolahan dan pencatatan penerimaan kas meliputi penerimaan, penyetoran ke bank, dan pencatatan kas. Hal yang penting dalam penanganan kas adalah mencegah terjadinya pencurian. Hal terpenting lainnya adalah memastikan bahwa semua penerimaan kas harian segera disetorkan ke bank dengan jumlah yang benar dan tepat waktu.

- a. Surat Pengantar Pembayaran.
 - b. Daftar Penerimaan Kas.
 - c. File Transaksi Penerimaan Kas.
 - d. Jurnal Penerimaan Kas atau Daftar.
- 

6. PENGOLAHAN DAN PENCATATAN

RETUR DAN PENGURANGAN HARGA PENJUALAN

Apabila pelanggan tidak puas dengan barang yang diterimanya, penjual bisa menyetujui pengembalian barang atau memberikan pengurangan harga. Retur dan pengurangan harga dicatat dalam file transaksi retur dan pengurangan harga, dan juga master file piutang usaha. Memo kredit diterbitkan untuk memudahkan pengawasan dan sebagai dasar pencatatan.

Memo Kredit.

Jurnal Retur dan
Pengurangan Harga.

 PD Gandasuli Jl. Poncol No.3 Semarang			
Yth. Masa Muda Jl. H. Agus Salim No. 14 Semarang		Nota kredit No. 13 Tanggal 15 Mei 2007	
Kami telah mengkredit rekening Saudara sebagai berikut:			
Kuantitas	Keterangan	Harga per unit	Jumlah
1 buah	Mesin jahit Butterfly karena rusak	Rp700.000,00	Rp700.000,00
		Jumlah Rp	Rp700.000,00
Semarang, 10 Mei 2007 PD Gandasuli (M. Yusuf)			

Gambar 11.12 Contoh bentuk nota kredit.

7. PENGHAPUSAN PIUTANG

Formulir Otoritas Penghapusan Piutang.

Formulir ini merupakan dokumen yang digunakan secara internal untuk menyatakan perintah untuk menghapus piutang yang sudah tidak dapat tertagih.

Kerugian Piutang tak Tertagih	XXXX	
Piutang Usaha/Dagang		XXXX

8. PENCADANGAN KERUGIAN PIUTANG

Metode Cadangan	Metode Penghapusan Langsung
Pencatatan Taksiran Kerugian Piutang: Kerugian Piutang XXX CKP XXX	Dalam Metode ini tidak dilakukan taksiran atas kerugian Piutang.
Pencatatan Penghapusan langsung: CKP XXX Piutang Dagang XXX	Pencatatan Penghapusan langsung: Kerugian Piutang XXX Piutang Dagang XXX
Penerimaan Kembali Piutang yang sudah dihapus: Piutang Dagang XXX CKP XXX (untuk mencatat kembali piutang yang sudah dihapus)	Penerimaan Kembali Piutang yang sudah dihapus: Piutang Dagang XXX Kerugian Piutang XXX (untuk mencatat kembali piutang yang sudah dihapus)
Kas XXX Piutang Dagang XXX (untuk mencatat penerimaan Kas)	Kas XXX Piutang Dagang XXX (untuk mencatat penerimaan Kas)

prinsip akuntansi mewajibkan untuk mencatat beban kerugian piutang sejumlah piutang yang diperkirakan tidak tertagih.



LINK DOWNLOAD
DI BESMART



Metodologi Untuk Merancang Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi untuk Penjualan

Metode untuk merancang pengujian pengendalian dan pengujian substantif transaksi untuk penjualan.

1. Mengidentifikasi Risiko
Identifikasi risiko yang mungkin terjadi dalam siklus penjualan, seperti: risiko kesalahan pengendalian internal, risiko kesalahan pengakuan pendapatan, risiko kesalahan penilaian piutang, risiko kesalahan penilaian persediaan, risiko kesalahan penilaian aset tetap, risiko kesalahan penilaian liabilitas, risiko kesalahan penilaian ekuitas.

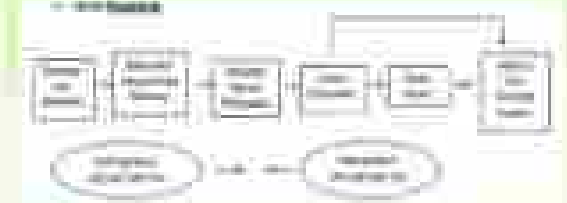
2. Menentukan Jenis Pengujian
Jenis pengujian yang akan dilakukan, seperti: pengujian pengendalian, pengujian substantif, pengujian analitis.

3. Menentukan Sampel
Penentuan sampel yang akan diuji, seperti: sampel acak, sampel sistematis, sampel berstrata.

4. Menentukan Teknik Pengujian
Teknik pengujian yang akan digunakan, seperti: pengujian dokumen, pengujian wawancara, pengujian observasi.

5. Menentukan Waktu Pengujian
Waktu pengujian yang akan dilakukan, seperti: pengujian awal, pengujian akhir, pengujian tengah.

Pengujian pengendalian dan pengujian substantif transaksi untuk penjualan.



6. Menentukan Hasil Pengujian
Hasil pengujian yang akan dihasilkan, seperti: laporan pengujian, laporan kesalahan, laporan rekomendasi.

PROSEDUR AUDIT RETUR, PENERIMAAN KAS, & PIUTANG USAHA

A. RETUR DAN PENGURANGAN NILAI PENJUALAN

Retur dan pengurangan nilai penjualan adalah transaksi yang terjadi setelah penjualan barang atau jasa yang mengakibatkan pengurangan pendapatan dan piutang usaha.

B. METODELOGI PERANCANGAN PENGENDALIAN & SUBSTANTIF PENERIMAAN KAS
Metode untuk merancang pengujian pengendalian dan pengujian substantif penerimaan kas.

C. METODELOGI UNTUK PENERIMAAN LAPANG PIUTANG USAHA
Metode untuk merancang pengujian penerimaan lapangan piutang usaha.

D. PENGENDALIAN UNTUK PENGUJIAN PESTAS

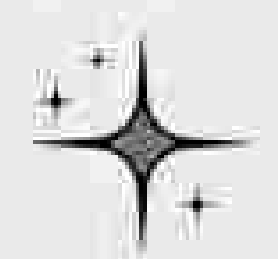
Pengendalian untuk pengujian pestas adalah prosedur yang digunakan untuk memastikan bahwa pestas yang terdapat dalam barang atau jasa yang dijual adalah pestas yang sebenarnya.

E. PENGENDALIAN UNTUK PENGUJIAN SALDO ASET

Pengendalian untuk pengujian saldo aset adalah prosedur yang digunakan untuk memastikan bahwa saldo aset yang terdapat dalam laporan keuangan adalah saldo aset yang sebenarnya.



Metodologi Perancangan Pengujian (Konsep Kunci)

- **Langkah 1: Memahami Pengendalian Internal (SA 315):**
Identifikasi pengendalian kunci yang mencegah/deteksi salah saji.
 - **Langkah 2: Menilai Control Risk (SA 315):** Tentukan apakah pengendalian **dirancang** dengan baik dan **diterapkan**.
 - **Langkah 3: Merancang Pengujian Pengendalian (SA 330):**
Uji efektivitas operasional pengendalian (apakah berjalan sesuai desain).
 - **Langkah 4: Merancang Pengujian Substantif atas Transaksi (SA 330 & SA 500):** Uji akurasi nilai moneter transaksi untuk mendeteksi salah saji material.
- 
- 



Pengujian Pengendalian untuk Penjualan

+ Tujuan: Mendapatkan bukti bahwa pengendalian **beroperasi secara efektif**.

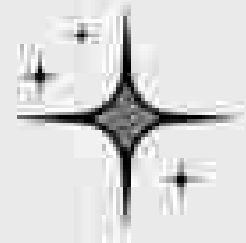
Prosedur Contoh:

Otorisasi: Periksa tanda tangan persetujuan kredit pada order penjualan.

Pemisahan Tugas: Amati dan tanyakan siapa yang memproses pesanan, mengirim barang, dan menagih.

Dokumen Bernomor Urut: Uji kelengkapan (completeness) dengan menelusuri nomor urut faktur dan dokumen pengiriman.

Rekonsiliasi: Periksa bukti rekonsiliasi faktur penjualan dengan laporan penjualan harian





Pengujian Substantif atas Transaksi Penjualan

• Tujuan: Menguji **akurasi** dan **keabsahan** nilai transaksi penjualan.

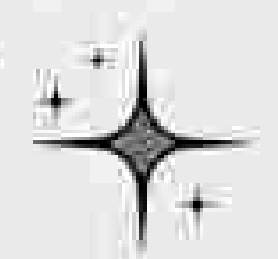
Prosedur Contoh:

Vouching (Uji Keterjadian/Occurrence): Telusuri dari **Jurnal Penjualan** ke **Order Penjualan**, **Bukti Pengiriman**, dan **Faktur**.

Tracing (Uji Kelengkapan/Completeness): Telusuri dari **Bukti Pengiriman** ke **Faktur** dan **Jurnal Penjualan**.

Cut-off Test (Uji Ketepatan Periode): Periksa keselarasan tanggal **Delivery Order** dan **Invoice** untuk memastikan pendapatan diakui pada periode yang tepat sesuai PSAK 72.

Price Test (Uji Akurasi/Accuracy): Bandingkan harga di faktur dengan daftar harga resmi.



Dampak Hasil Pengujian

- **Langkah 1: Memahami Pengendalian Internal (SA 315):** Identifikasi pengendalian kunci yang mencegah/deteksi salah saji.
- **Langkah 2: Menilai Control Risk (SA 315):** Tentukan apakah pengendalian **dirancang** dengan baik dan **diterapkan**.
- **Langkah 3: Merancang Pengujian Pengendalian (SA 330):** Uji efektivitas operasional pengendalian (apakah berjalan sesuai desain).
- **Langkah 4: Merancang Pengujian Substantif atas Transaksi (SA 330 & SA 500):** Uji **akurasi nilai moneter** transaksi untuk mendeteksi salah saji material.

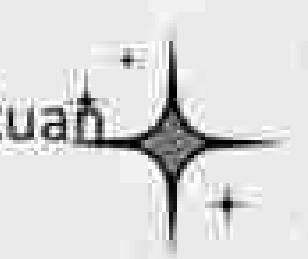


PSAK 115 (Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan)

+ . Lima Langkah PSAK 115:

- Identifikasi kontrak dengan pelanggan.
- Identifikasi kewajiban kinerja (performance obligations) dalam kontrak.
- Tentukan harga transaksi.
- Alokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban kinerja.
- Akui pendapatan ketika kewajiban kinerja dipenuhi.

Implikasi Audit:

- Auditor harus memahami **5 langkah PSAK 115** untuk mengevaluasi kebijakan akuntansi klien.
 - Fokus audit: Apakah **pengakuan pendapatan** telah sesuai dengan **pengalihan kendali** (bukan risiko dan manfaat) kepada pelanggan?
 - Pengujian **Cut-off** menjadi lebih krusial untuk memastikan ketepatan periode pengakuan pendapatan
- 
- 

THANK
YOU

