

## **BAB II**

# **AUDIT SIKLUS PENJUALAN DAN PENGUMPULAN PIUTANG**

### **Capaian Pembelajaran**

Setelah mempelajari bab ini mahasiswa diharapkan menguasai pengetahuan sehingga mampu:

1. Menyebutkan akun-akun dan transaksi pada siklus penjualan dan pengumpulan piutang
2. Menyebutkan dan menjelaskan fungsi bisnis yang terdapat pada siklus penjualan dan pengumpulan piutang
3. Menyebutkan dokumen dan catatan yang digunakan dan menjelaskan fungsinya
4. Menjelaskan PP dan PST untuk audit siklus penjualan dan pengumpulan piutang
5. Menjelaskan PRS untuk akun piutang

Bab ini membahas konsep dasar audit siklus penjualan dan pengumpulan piutang dalam konteks perusahaan dagang. Audit yang dilakukan meliputi audit atas transaksi penjualan dan transaksi pengumpulan piutang.

Sebelum melakukan audit atas transaksi penjualan dan pengumpulan piutang, auditor terlebih dahulu melakukan kegiatan-kegiatan untuk memperoleh profil perusahaan. Auditor perlu mengetahui akun-akun apa saja yang digunakan oleh perusahaan. Umumnya kegiatan ini dilakukan saat auditor melakukan prosedur memperoleh pemahaman sistem pengendalian internal.

Perusahaan yang baik akan memiliki sistem pengendalian internal yang baik. Auditor mengidentifikasi komponen-komponen SPI antara lain lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, sistem informasi yang digunakan, sistem akuntansi dan teknik monitoring.

Audit siklus penjualan meliputi kegiatan berikut:

1. Memperoleh pemahaman proses bisnis pada siklus penjualan
2. Memperoleh pemahaman sistem pengendalian internal yang diterapkan perusahaan
3. Melaksanakan pengujian pengendalian
4. Melaksanakan pengujian substantif transaksi
5. Melaksanakan pengujian rinci saldo

### **2.1 TUJUAN AUDIT**

---

Tujuan umum audit siklus penjualan adalah untuk mengevaluasi apakah akun-akun yang terdapat dalam siklus penjualan dan pengumpulan piutang telah disajikan secara wajar menurut standar akuntansi. Sedangkan tujuan khusus audit meliputi antara lain:

1. Penjualan tercatat adalah penjualan untuk barang yang benar-benar dikirim ke pembeli. Tujuan ini terkait dengan asersi manajemen Keterjadian
2. Penjualan yang telah terjadi, semuanya telah dicatat oleh klien. Tujuan ini terkait dengan asersi manajemen Kelengkapan
3. Penjualan dicatat sebesar jumlah barang yang dikirim dan telah dibuat faktur. Tujuan ini terkait dengan asersi manajemen Ketelitian
4. Transaksi penjualan dikelompokkan dengan benar. Tujuan ini terkait dengan asersi manajemen Klasifikasi
5. Penjualan dicatat pada tanggal yang benar. Tujuan ini terkait dengan asersi manajemen Saat.

## 2.2 MEMPEROLEH PEMAHAMAN PROSES BISNIS PERUSAHAAN

Sebelum melakukan audit siklus penjualan, terlebih dahulu auditor harus memahami proses bisnis yang terjadi di perusahaan. Auditor perlu memperoleh informasi tentang karakteristik perusahaan dan transaksi-transaksi yang membentuk siklus penjualan. Perusahaan dagang misalnya distributor dan toko swalayan, memiliki karakteristik berbeda dengan perusahaan jasa, misalnya hotel, rumah sakit dan pada perusahaan pabrikan.

Siklus penjualan dan pengumpulan piutang adalah transaksi-transaksi yang terkait dengan kegiatan penjualan dan kegiatan pengumpulan piutang. Menurut Romney dan Steinbart (2011), siklus penjualan adalah urutan kegiatan yang dimulai dari diterimanya pesanan customer, kemudian diikuti dengan kegiatan pengiriman barang, penagihan dan penerimaan kas. Berikut ini contoh ilustrasi sistem dan prosedur pada siklus penjualan untuk perusahaan dagang.

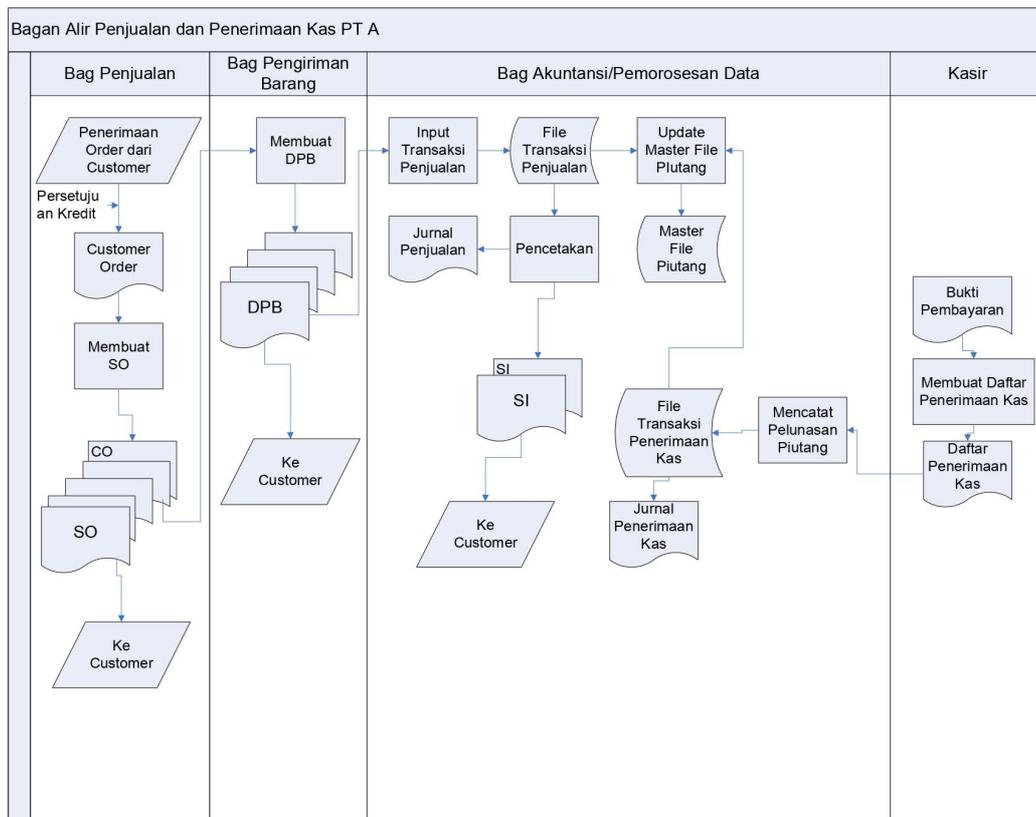
### Ilustrasi Perusahaan Dagang

1. PT A merupakan perusahaan distributor utama yang membeli barang dari supplier dan menjual kembali kepada customer. PT A hanya melayani penjualan kepada grosir yaitu customer yang membeli barang untuk dijual kembali kepada customer eceran.
2. Penjualan dilakukan oleh petugas penjualan (*salesman*) yang berfungsi sebagai penerima dokumen customer order dari para grosir. Customer order kemudian dilakukan pengecekan status outstanding piutang oleh manajer kredit. Apabila customer merupakan customer lama maka manajer kredit akan memeriksa apakah nilai piutang customer telah melebihi batas kredit atau belum. Batas kredit adalah batas maksimal customer boleh membeli barang dari perusahaan. Apabila belum melebihi batas kredit maka berdasarkan customer order, bagian penjualan akan membuat dokumen Sales Order (SO), tetapi kalau telah melebihi batas kredit maka customer diminta melunasi tagihannya terlebih dahulu.
3. SO dibuat oleh bagian penjualan sebanyak 4 lembar, salah satu lembarnya akan

dikirimkan ke bagian pengiriman barang untuk disiapkan barang. Bagian pengiriman barang atas dasar SO dan customer order, akan membuat Dokumen Pengiriman Barang (DPB) sebagai dasar kegiatan pengiriman barang kepada customer.

4. Satu lembar DPB dan lampirannya (CO dan SO) dikirimkan kepada bagian pengolahan data (akuntansi) untuk digunakan sebagai dasar pencatatan ke jurnal Penjualan, update Master File Piutang dan pencetakan dokumen Faktur Penjualan (Sales Invoice - SI). Pada saat jatuh tempo, SI akan dikirimkan kepada customer untuk proses penagihan.
5. Berdasarkan dokumen SI, customer akan membayar sejumlah uang atas dasar tagihan yang terdapat dalam SI. Bagian Kasir akan menerima pembayaran dari customer kemudian membuat daftar penerimaan kas. Selanjutnya daftar penerimaan kas ini setiap hari diserahkan ke bagian akuntansi untuk dilakukan pencatatan ke Jurnal Penerimaan Kas dan update master file piutang usaha.
6. Dalam keadaan tertentu, terjadi retur penjualan untuk barang yang tidak sesuai customer order dan penghapusan piutang untuk piutang yang tidak tertagih.

Gambar 2.1 menunjukkan bagan alir sederhana siklus penjualan dan penerimaan piutang untuk kasus perusahaan dagang



Gambar 2.1: Contoh Bagan Alir Siklus Penjualan

Keterangan: CO: Customer Order, SO: Sales Order, DPB: Dokumen Pengiriman Barang, SI: Sales Invoice

### 2.2.1 Transaksi dan Akun-Akun

Berdasarkan ilustrasi di atas terdapat transaksi-transaksi sebagai berikut:

1. Penjualan tunai dan kredit
2. Penerimaan Kas dari pelunasan piutang
3. Retur penjualan dan potongan penjualan
4. Penghapusan Piutang tak tertagih
5. Penaksiran kerugian piutang

Setiap transaksi di atas akan melibatkan minimal dua akun buku besar, contoh untuk transaksi penjualan akan melibatkan akun Penjualan, Kas dan Piutang Dagang.

Untuk mengetahui akun apa saja pada sebuah transaksi dapat cermati dari ayat jurnalnya. Tabel berikut menyajikan akun-akun pada setiap jurnal transaksi:

No	Transaksi	Ayat Jurnal
1	Penjualan	Debit: Piutang Usaha Kredit: Penjualan
2	Penerimaan Kas	Debit: Kas Debit: Potongan Penjualan (untuk penerimaan kas dengan potongan) Kredit: Piutang Usaha
3	Retur penjualan dan potongan penjualan	Debit: Retur Penjualan Kredit: Piutang Dagang
4	Penghapusan Piutang	Debit: Cadangan Kerugian Piutang Kredit: Piutang Dagang
5	Penaksiran kerugian piutang	Debit: Beban Kerugian Piutang Kredit: Cadangan Kerugian Piutang

Berdasarkan tabel tersebut terlihat bahwa auditor perlu mengetahui akun-akun yang terlibat dalam siklus penjualan dan pengumpulan piutang meliputi akun:

1. Kas
2. Piutang Usaha
3. Penjualan
4. Retur Penjualan
5. Potongan Penjualan

6. Cadangan Kerugian Piutang
7. Beban Kerugian Piutang.

### 2.2.2 Fungsi Bisnis/Kegiatan

Pada saat melakukan audit atas siklus penjualan dan pengumpulan piutang, auditor perlu mengetahui proses bisnis penjualan dan pengumpulan piutang. Tabel berikut ini menggambarkan proses bisnis pada transaksi penjualan.

No	Transaksi	Kegiatan	
1	Penjualan	Penerimaan Customer Order	CO, SO
		Persetujuan Kredit	CO atau SO
		Pengiriman Barang	DPB
		Pengiriman dan Pencatatan Faktur penjualan	SI, File Transaksi Penjualan, Jurnal Penjualan atau Daftar Sales Invoice
2	Penerimaan Kas	Penerimaan Kas dan Pencatatannya	Daftar Penerimaan Kas, File Transaksi Penerimaan Kas, Jurnal Penerimaan Kas
3	Retur Penjualan	Pemrosesan Retur dan Pencatatannya	Memo Kredit, Jurnal Retur Penjualan
4	Penghapusan Piutang	Penghapusan Piutang Tak Tertagih	Formulir Otorisasi Penghapusan Piutang, Jurnal Umum
5	Beban Kerugian Piutang	Penetapan Kerugian Piutang	Jurnal Umum

### 2.2.3 Dokumen dan Catatan Yang Digunakan

Berdasarkan penjelasan di atas maka dokumen-dokumen yang digunakan antara lain

NO	Dokumen	Keterangan
1	Customer Order (CO)	Dokumen yang berasal dari customer yang berisi barang-barang yang dibeli customer kepada perusahaan
2	Sales Order (SO)	Dokumen dibuat oleh bagian penjualan atas dasar customer order. Pada dokumen ini diberi tanda persetujuan kredit

3	Dokumen Pengiriman Barang (DPB)	Dokumen dibuat oleh bagian gudang pengiriman barang berisi barang-barang yang dibeli customer atas dasar Sales Order dan Order dari Customer
4	Faktur Penjualan (Sales Invoice – SI)	Dokumen untuk merekam piutang kepada customer atas dasar barang yang telah dikirim
5	Memo Kredit	Dokumen untuk merekam transaksi retur sekaligus instruksi untuk dilakukannya pengurangan piutang debitur
6	Formulir Otorisasi Penghapusan Piutang	Dokumen instruksi untuk dilakukannya penghapusan piutang debitur

### 2.3 MEMPEROLEH PEMAHAMAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL

Klien yang baik umumnya memiliki sistem pengendalian internal yang mengacu pada konsep COSO yang meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, sistem informasi dan monitoring. Klien melakukan pengendalian agar mampu mencegah terjadinya kesalahan pencatatan transaksi.

Untuk itu auditor perlu mengetahui terlebih dahulu pengendalian-pengendalian kunci yang diterapkan oleh klien, terutama aktivitas pengendalian. Pada siklus penjualan berikut ini contoh aktivitas pengendalian, bentuk pengendalian kunci dan tujuannya::

#### 1. Pemisahan Tugas

Personel yang memiliki wewenang persetujuan kredit harus dipisahkan dari petugas penjualan. Tujuan pengendalian ini adalah untuk mengurangi kecenderungan petugas penjualan mengoptimalkan penjualan tanpa adanya pengendalian

#### 2. Otorisasi yang tepat

- a. Persetujuan kredit dilakukan sebelum pembuatan sales order. Tujuan aktivitas pengendalian ini adalah untuk mencegah pembuatan sales order tanpa adanya pengecekan kondisi customer
- b. Barang hanya bisa dikirim ke pembeli jika otorisasi pengiriman barang telah dilakukan. Tujuan pengendalian ini adalah untuk mencegah pengiriman barang yang tidak sesuai dengan sales order dan customer order
- c. Harga barang, termin penjualan, pengangkutan dan potongan penjualan harus diotorisasi. Tujuan pengendalian ini adalah untuk mencegah kesalahan harga, termin dan prosentasi potongan yang tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan

3. Penggunaan dokumen pengiriman barang bernomor tercetak.

Dokumen bernomor tercetak misalnya dokumen pengiriman barang. Tujuan pengendalian ini adalah untuk memastikan bahwa tidak ada pengiriman barang yang dikirimkan dua kali untuk penjualan yang sama.

4. Pengiriman Laporan Piutang Bulanan (*Customer report*)

Laporan Piutang Bulanan berisi empat informasi yaitu saldo awal, transaksi penjualan, retur dan pengurangan lainnya dan saldo akhir. Laporan ini dikirimkan klien kepada masing-masing customer. Tujuan pengendalian ini adalah untuk memperoleh umpan balik dari customer apabila ada ketidaksamaan antara catatan klien yang tertuang dalam laporan bulanan dengan catatan menurut customer.

## 2.4 PENGUJIAN PENGENDALIAN

Sebagaimana dijelaskan di bahan ajar sebelumnya, pengujian pengendalian adalah prosedur audit yang dirancang untuk mengevaluasi efektivitas pelaksanaan sistem pengendalian internal klien dalam mencegah, mendeteksi dan mengoreksi kesalahan penyajian material. Pada pengujian pengendalian auditor ingin menjawab pertanyaan umum apakah sistem pengendalian internal klien sudah diterapkan? Secara khusus, auditor ingin menjawab pertanyaan apakah aktivitas pengendalian untuk siklus penjualan telah diterapkan?

Berikut ini contoh pengujian pengendalian pada audit siklus penjualan:

Tujuan Audit	Pengendalian Kunci	Pengujian Pengendalian
<b>Penjualan tercatat adalah penjualan untuk barang yang benar-benar dikirim ke pembeli (Keterjadian)</b>	Persetujuan kredit sesuai batas kredit untuk customer	Memeriksa tanda persetujuan di customer order
	Faktur penjualan dilampiri sales order, bukti pengiriman barang dan customer order yang telah disetujui	Memeriksa dokumen pendukung faktur penjualan
	Customer report dikirimkan tiap bulan ke customer	Memeriksa apakah customer report selalu dikirimkan ke customer
<b>Penjualan yang terjadi, semuanya telah dicatat klien (Kelengkapan)</b>	Dokumen pengiriman barang bernomor urut tercetak	Memeriksa keberurutan nomor dokumen pengiriman barang

<b>Penjualan dicatat sebesar jumlah barang yang dikirim dan telah dibuat faktur (Ketelitian)</b>	Harga jual diambil dari daftar harga yang telah ditetapkan perusahaan	Memeriksa apakah daftar harga telah disahkan
<b>Transaksi penjualan dikelompokkan dengan benar (Klasifikasi)</b>	Pengelompokkan akun diverifikasi oleh perusahaan	Memeriksa ada tidaknya verifikasi internal perusahaan
<b>Penjualan dicatat pada tanggal yang benar (Saat)</b>	Dokumen pengiriman barang bernomorurut tercetak	Memeriksa urutan nomor Dokumen Pengiriman Barang

## 2.5 PENGUJIAN SUBSTANTIF TRANSAKSI

Pengujian substantif golongan transaksi atau pengujian transaksi atau pengujian substantif transaksi (PST) bertujuan untuk memastikan ketepatan pencatatan transaksi. Untuk setiap transaksi auditor berusaha memperoleh bukti atas enam asersi manajemen.

Apabila auditor yakin bahwa semua transaksi telah dicatat dengan benar pada jurnal penjualan dan diposting dengan benar di buku besar atau master file piutang usaha maka auditor dapat meyakini bahwa jumlah angka saldo master file piutang usaha adalah benar.

Tabel berikut ini meringkas tujuan audit untuk tiap asersi dan pengujian substantif transaksi pada siklus penjualan:

1. Penjualan tercatat adalah penjualan untuk barang yang benar-benar dikirim ke pembeli (Keterjadian).

Untuk memastikan bahwa penjualan yang tercatat di Jurnal Penjualan merupakan penjualan yang benar-benar telah terjadi, auditor melakukan vouching yaitu menelusur ayat jurnal di jurnal penjualan ke dokumen pendukungnya yaitu Faktur Penjualan (Sales Invoice), Dokumen Pengiriman Barang, Sales Order dan Customer Order.

2. Penjualan yang telah terjadi, semuanya telah dicatat oleh klien (Kelengkapan).

Untuk memastikan bahwa semua barang yang dikirimkan ke customer telah dicatat di Jurnal Penjualan, auditor melakukan *tracing* yaitu menelusur dari dokumen pendukung yaitu Dokumen Pengiriman Barang ke Jurnal Penjualan.

3. Penjualan dicatat sebesar jumlah barang yang dikirim dan telah dibuat faktur (Ketelitian).

- 1) Untuk memastikan bahwa harga barang dan perkalian antara jumlah dengan harga barang yang tercantum di Faktur Penjualan telah dibuat dengan benar, auditor memeriksa ketepatan harga dan perkaliannya di Faktur Penjualan (*Sales Invoice*)

dengan melakukan perhitungan ulang perkalian harga sesuai daftar harga yang sah dengan jumlah barang.

- 2) Untuk memastikan bahwa harga barang dan jumlah barang di faktur penjualan sama dengan harga barang dan jumlah barang di dokumen pendukungnya, auditor memeriksa kecocokan rincian di Faktur Penjualan dengan rincian data yang ada di Dokumen Pengiriman Barang, Sales Order dan Customer Order
4. Penjualan telah dimasukkan ke Master File Piutang Usaha dengan benar.  
Untuk memastikan bahwa jumlah di faktur penjualan sama dengan jumlah yang diposting ke master file, auditor menelusur dari Faktur Penjualan ke Master File Piutang usaha untuk memeriksa ketepatan jumlah, nomor faktur, tanggal faktur yang tercantum di Master File Piutang Usaha.
5. Penjualan dicatat pada tanggal yang benar (Saat penjualan).  
Untuk memastikan bahwa penjualan terjadi pada periode pelaporan yang tepat, auditor membandingkan membandingkan tanggal yang tercantum di Faktur Penjualan dengan tanggal yang tercantum di Jurnal Penjualan

#### Latihan Pilihan Ganda

1. Dokumen yang menjadi dasar pembuatan dokumen pengiriman barang adalah:
  - A. Customer order
  - B. Sales order
  - C. Persetujuan kredit
  - D. Order dari customer
2. Sebelum dibuat sales order terlebih dahulu dilakukan
  - A. Pencocokan sales order dengan dokumen pengiriman barang
  - B. Persetujuan kredit pada dokumen customer order
  - C. Pembuatan dokumen pengiriman barang
  - D. Pencatatan customer order
3. Otorisasi pengiriman barang bertujuan untuk:
  - A. Memastikan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan sales order dan customer order
  - B. Memastikan bahwa sales order telah dikirimkan barangnya
  - C. Memastikan bahwa sales order sesuai dengan customer order
  - D. Mencegah sales order yang tidak sesuai dengan barang yang dikirim
4. Update data di master file piutang usaha berasal dari
  - A. File transaksi penjualan dan file transaksi penerimaan kas
  - B. File transaksi penjualan
  - C. File transaksi penerimaan kas

- D. Jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas
5. Apabila disain pengendalian internal klien menyatakan bahwa penjualan dilampiri sales order bukti pengiriman barang dan customer order, maka auditor melakukan pengujian pengendalian berupa
    - A. Menelusur faktur penjualan ke sales order, bukti pengiriman barang dan customer order
    - B. Memastikan bahwa sales order, bukti pengiriman barang dan customer order telah dibuatkan fakturnya
    - C. Memeriksa kebenaran dokumen pendukung faktur penjualan
    - D. Memeriksa bahwa harga dan nilai rupiah di faktur penjualan sama dengan harga dan nilai rupiah di dokumen pendukungnya
  6. Untuk memastikan semua barang yang dikirimkan telah dicatat ke jurnal penjualan, maka auditor melakukan prosedur:
    - A. Menelusur dari sales order, bukti pengiriman barang, customer order, faktur penjualan ke jurnal penjualan
    - B. Menelusur faktur penjualan ke sales order, bukti pengiriman barang dan customer order
    - C. Menelusur sales order, bukti pengiriman barang dan customer order ke faktur penjualan
    - D. Menelusur jurnal penjualan
  7. Untuk memastikan bahwa data di faktur penjualan merupakan penjualan untuk barang yang benar-benar dikirim ke pembeli, auditor melakukan pengujian transaksi yaitu
    - A. menelusur ayat jurnal penjualan ke dokumen pendukungnya
    - B. menelusur faktur penjualan, dokumen pengiriman barang, sales order dan customer order ke ayat jurnal penjualan
    - C. memastikan bahwa jurnal penjualan dilampiri dengan dokumen pendukungnya
    - D. memastikan ayat jurnal penjualan telah benar perhitungannya