

Pokok Bahasan 2 – Auditing 2

Audit Siklus Pendapatan dan Penerimaan kas - Test Control dan Test Substantive

Elly Suryani, SE.,MSi.,Ak.,CA.,CPA

PENDAHULUAN

Deskripsi Singkat	:	Mahasiswa dapat memahami dan menjelaskan penerapan proses audit dalam transaksi dan dokumentasi pada siklus penjualan dan penagihan
Tujuan Instruksional Umum	:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan akun dan kelas transaksi dalam siklus penjualan & penagihan 2. Menjelaskan fungsi bisnis dalam siklus dan dokumen 3. Menjelaskan mengenai metodologi untuk merancang pengujian pengendalian dan substantif atas transaksi penjualan 4. Menjelaskan prosedur audit atas transaksi penjualan dan penagihan
Relevansi	:	Mata kuliah ini sebagai pembuka pengetahuan tentang keprofesian audit, penerapan proses audit dalam transaksi dan dokumentasi oleh auditor di KAP, materi auditing II ini merupakan suatu acuan dari materi Auditing I dan mata kuliah Akuntansi Keuangan.

Pertemuan #2

Audit Siklus Pendapatan dan Penerimaan kas - Test Control dan Test Substantive

Tujuan menyeluruh dalam audit atas siklus penjualan dan penerimaan kas adalah :

“ Untuk mengevaluasi apakah saldo – saldo yang dipengaruhi oleh siklus ini telah disajikan secara wajar sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum “

5 classes of transactions :

1. Sales
2. Cash receipts
3. Sales returns and allowances
4. Charge-off of uncollectible accounts
5. Estimate of bad debt expense

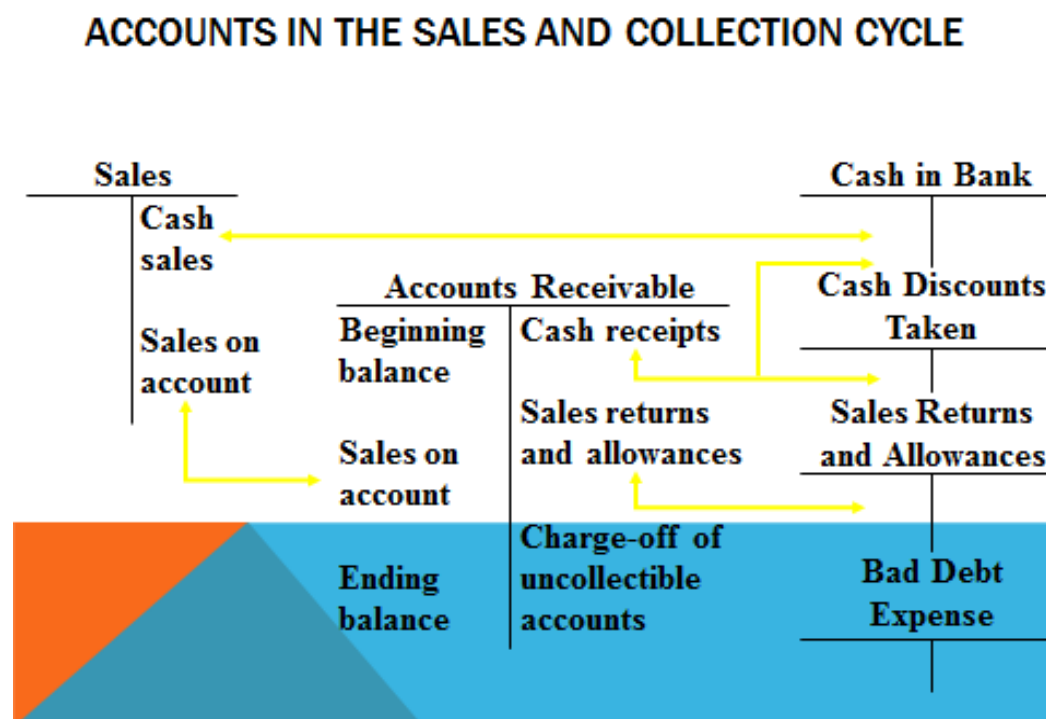
Perkiraan utama dalam siklus penjualan dan penerimaan kas :

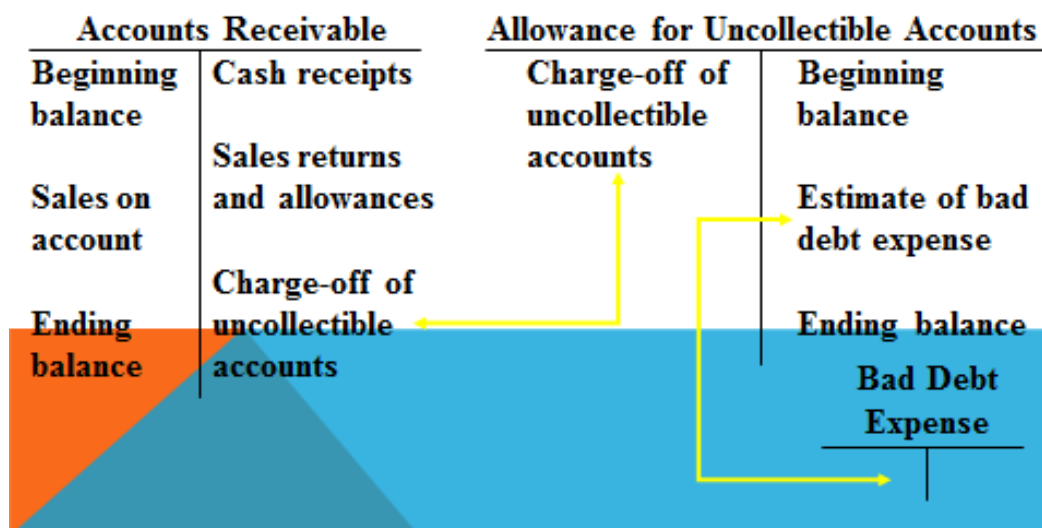
- Penjualan / sales
- Piutang usaha / AR
- Kas di bank
- Retur dan pengurangan harga penjualan
- Penyisihan piutang tak tertagih
- Beban piutang tak tertagih
- Potongan tunai yang diambil

Hakikat Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas

- Siklus penjualan dan penerimaan kas meliputi keputusan dan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan.
- Siklus dimulai dengan permintaan oleh pelanggan dan berakhir dengan pengalihan/perubahan barang / jasa menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai.

Siklus Akuntansi dan Accounts in the Sales and Collection Cycle :





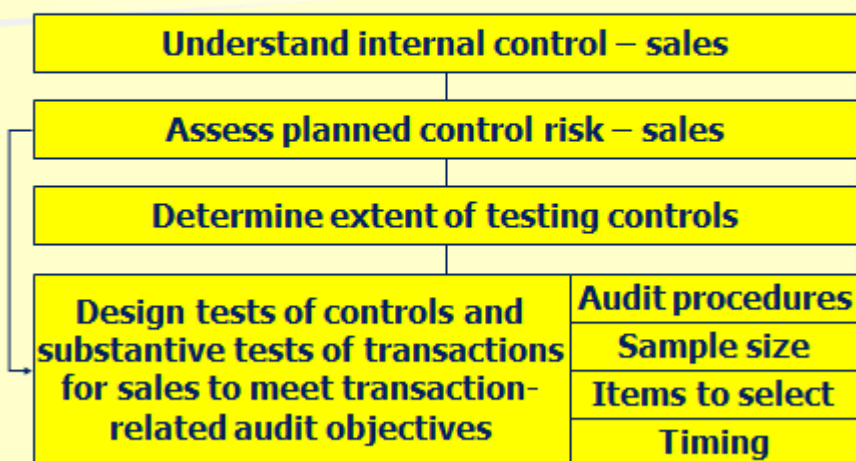
Fungsi bisnis serta dokumen dan catatan pada siklus sales and collection :

Transaction	Business Function	Documents and Records
Sales	<ul style="list-style-type: none"> -. Processing customer orders -. Granting credit -. Shipping goods -. Billing customers and recording sales 	<ul style="list-style-type: none"> -. Customer order -. Sales order -. Customer order or sales order -. Shipping document -. Sales invoice -. Sales transaction file -. Sales journal or listing -. Accounts receivable master file -. Accounts receivable trial balance -. Monthly statements
Cash Receipts	<ul style="list-style-type: none"> -. Processing and recording cash receipts 	<ul style="list-style-type: none"> -. Remittance advice -. Prelisting of cash receipts -. Cash receipts transaction file -. Cash receipts journal or listing
Sales Return and Allowances	<ul style="list-style-type: none"> -. Processing and recording sales returns and allowances 	<ul style="list-style-type: none"> -. Credit memo -. Sales and returns and allowances journal
Write off Uncollectible Accounts	<ul style="list-style-type: none"> -. Writing off uncollectible accounts receivable 	<ul style="list-style-type: none"> -. Uncollectible account authorization form -. General journal
Bad Debt Expense	<ul style="list-style-type: none"> -. Providing for bad debts 	<ul style="list-style-type: none"> -. General Journal

Dokumen dan Catatan

- Pesanan pelanggan (customer order) → permintaan barang oleh pelanggan.
- Pesanan penjualan (sales order) → dokumen untuk mencatat deskripsi, jumlah dan informasi barang yang dipesan oleh pelanggan → untuk persetujuan kredit dan otorisasi untuk penerimaan.
- Dokumen pengiriman (shipping document) / packing list / bill of lading → dokumen untuk pengiriman barang yang menunjukkan deskripsi atas barang, jumlah yang dikirim dan data lain yang relevan, juga untuk menagih ke pelanggan.
- Faktur penjualan (sales invoice) → dokumen yang menunjukkan deskripsi dan kuantitas barang yang dijual, harga, ongkos angkut, asuransi, syarat pembayaran dan data lain → menunjukkan jumlah penjualan dan jatuh tempo pembayaran.
- Jurnal penjualan (sales jurnal)
- Laporan ikhtisar penjualan (summary sales report)
- Nota kredit (credit memo)
- Nota pembayaran (remittance advice)
- Jurnal penerimaan kas (cash receipt jurnal)
- Nota persetujuan penghapusan piutang
- AR master file
- AR trial balance
- Monthly statement

Methodology for Designing Controls and Substantive Tests



Pengendalian intern yang harus ada dalam transaksi penjualan :

- Adequate separation of duties (Pemisahan Fungsi)
Pemisahan fungsi dapat mencegah beberapa kesalahan yang terjadi secara sengaja (fraud) maupun tidak sengaja (Fraud). Untuk mencegah terjadinya *fraud* manajemen harus memisahkan fungsi pemberi otorisasi kredit dengan fungsi penjualan dikarenakan dapat terjadi kemungkinan untuk memenuhi target penjualan, bagian penjualan akan memberikan kredit pada kreditur yang tidak layak.

- Proper authorization

Yang diperhatikan oleh auditor dalam pengendalian otorisasi adalah :

- Permintaan kredit harus diotorisasi terlebih dahulu sebelum penjualan dilakukan.
- Pengiriman barang hanya dilakukan apabila otorisasi yang diberikan telah lengkap.
- Saat penjualan, harga jual, persetujuan kredit, ongkos angkut dan diskon yang diberikan harus disetujui oleh bagian yang terkait.

Pengendalian intern tersebut dilakukan untuk mencegah barang dikirimkan kepada pembeli fiktif. Sedangkan harga jual harus diotorisasi dan disetujui bagian terkait untuk meyakinkan bahwa harga yang diberikan kepada konsumen sudah sesuai dengan kebijakan perusahaan.

- Adequate documents and records

Pengendalian ini berguna untuk mendeteksi kesalahan yang mungkin terjadi dan kecurangan yang dilakukan, diantaranya adalah dengan memastikan bahwa *sales invoice* disiapkan hanya jika bukti pengiriman telah dibuat dan telah lengkap diotorisasi, hal tersebut dibuat untuk mencegah terjadinya .

- Pre-numbered documents

Pemberian dokumen nomor berurut diawal digunakan untuk mencegah kesalahan pencatatan dan duplikasi tagihan pelanggan. Untuk menggunakan pengendalian ini secara optimal dapat dilakukan dengan setiap surat jalan didokumentasikan secara berurutan beserta dengan kelengkapannya, dan seseorang yang independen akan memeriksa dan menghitung secara periodik urutan nomor dokumen tersebut untuk mencari dokumen yang hilang dan mencari tahu alasan hilangnya dokumen tersebut.

- Monthly statements

Mengirimkan laporan bulanan secara teratur sangat berguna dalam pengendalian internal untuk mengecek apakah saldo yang diakui oleh perusahaan telah sama dengan yang diakui oleh customers. Laporan ini harus dikontrol oleh orang yang mempunyai tanggung jawab untuk penerimaan kas atau mencatat penjualan atau piutang untuk mencegah kesalahan yang mungkin terjadi pada saat pengiriman laporan bulanan.

- Internal verification procedures
Software komputer yang dipakai atau personel yang independen harus mengecek secara teratur apakah proses bisnis dan pencatatan transaksi penjualan telah memenuhi audit objective. Sebagai contoh apakah dokumen yang dicatat telah berurut, mengecek akurasi dari dokumen yang disiapkan dan mereview laporan untuk mencari kesalahan yang mungkin terjadi.

Summary methodology substantive test and test control atas siklus sales :

- Identify key transaction-related audit objectives
- Determine key existing controls
- Design tests of controls to verify effectiveness
- Evaluate any control deficiencies
- Determine extent of substantive tests of transactions

Transaction Related Audit Objective	Test Of Control	Substantive Test of Transaction
Recorded sales are for shipments actually made to nonfictitious customers (occurrence).	<ul style="list-style-type: none"> - . Examine customer order for evidence of credit approval - . Examine sales invoice for supporting bill of lading and customer order 	<ul style="list-style-type: none"> - . Account for a sequence of sales invoices - . Review sales journal and master file for unusual amount and transasction. - . Trace sales journal entries to supporting documents , including duplicates sales invoices, bill of lading, sales order and customer order.
Excisting sales transaction are recorded (Completeness)	<ul style="list-style-type: none"> - . Account for a sequence of shipping documents. - . Examine file of batch total for initials of data control clerk 	<ul style="list-style-type: none"> - . Trace selected shipping documents to the sales journal to be sure that each one is included.
Recorded sales are for the amount of goods shipped and are correctly billed and recorded (accuracy)	<ul style="list-style-type: none"> - . Examine sales invoice for supporting documents. - . Examine file of batch totals for initials of data control clerk. - . Examine the approved pricelist for accuracy and 	<ul style="list-style-type: none"> - . Trace entries in sales journal to sales invoices. - . Recompute price and extentions of sales invoices. - . Trace detail of sales invoice to shipping documents, sales order,

	proper authorization. -. Observe whether the monthly statements are sent.	customer order.
Sales transactions are correctly included in the accounts receivable master file and correctly summarized (posting and summarization)	-. Examine evidence that the accounts receivable master file is reconciled to the general ledger. -. Observe whether the monthly statements are sent.	-. Trace selected sales invoices from the sales journal to the accounts receivable master file and test for amount, date, and invoice number. -. Use audit software to foot and cross-foot the sales journal and trace totals to the general ledger.
Sales transactions are correctly classified (classification)	Examine documents package for internal verification.	Examine duplicate sales invoices for proper account classification.
Sales recorded on the correct dates (timing)	Account for a sequence of shipping documents.	Compare date of recording of sales in sales journal with duplicate sales invoice and bill of lading.

Understand internal control, and design and perform tests of controls and substantive tests of transactions for sales returns and allowances:

In many instances, sales returns and allowances are so immaterial the auditor can ignore them.

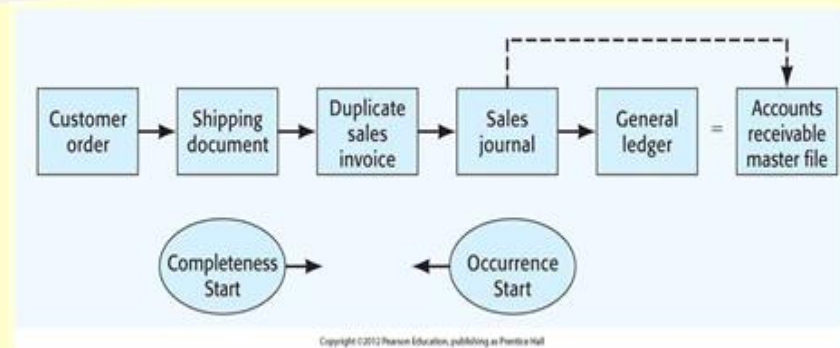
For sales returns and allowances, auditors usually emphasize testing recorded transactions to uncover any theft of cash from the collection of accounts receivable that was covered up by a fictitious sales return or allowance.

Understand internal control, and design and perform tests of controls and substantive tests of transactions for cash receipts :

- Determine whether cash received was recorded
- Prepare proof of cash receipts*
- Test to discover lapping of accounts receivable*

Understand internal control : Study the client's flowcharts, prepare an internal control questionnaire, and perform walk-through tests of sales.

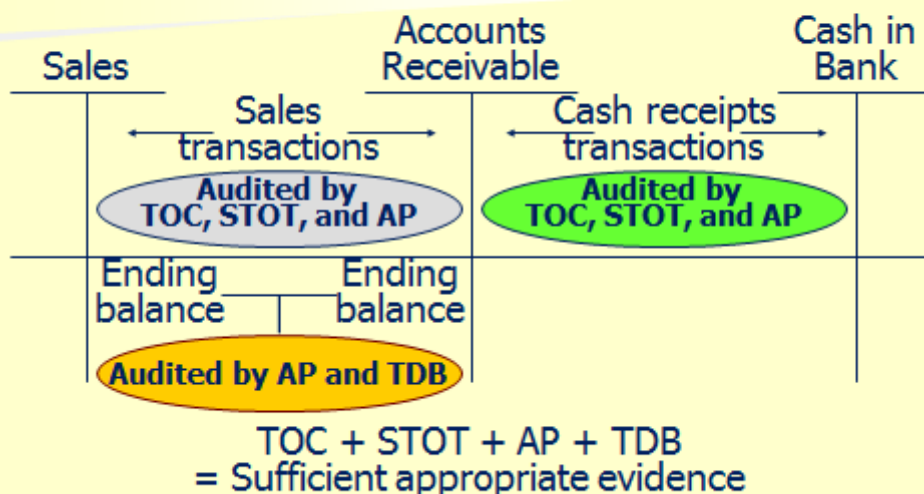
Direction of Tests for Sales



©2012 Prentice Hall Business Publishing, Auditing 14e, Arens/Elder/Beasley

14 - 25

Types of Audit Tests for the Sales and Collection Cycle



©2012 Prentice Hall Business Publishing, Auditing 14e, Arens/Elder/Beasley

14 - 38

TOC = Test of Control

STOT = Substantive Test of Transactions

AP = Analytical Procedures

TDB = Test Detail of Balance

Sumber :

- Arens Alvin.,Randal J. Elder, Mark S. Beasley.,2014. Auditing and Assurance Service: An Integrated Approach. 15th. Edition. Pearson Education, Inc.,Upper Saddle River, New Jersey, Prentice Hall.
- Tuanakotta M, Theodorus, 2015. Audit Kontemporer, Salemba Empat.
- Tuanakotta M, Theodorus, 2013. Audit Berbasis ISA, Salemba Empat
- IAPI, 2017. Standar Profesional Akuntan Publik
- IAI, 2017. Standar Akuntansi Keuangan