



**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
SIKLUS PENJUALAN PADA CV. NIRWANA OFFSET
SURABAYA**

SKRIPSI / TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi persyaratan penyelesaian program S-1

Bidang Ilmu Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Kartika

Oleh

DEBORAH

NRP 112.18.012

UWIK

PEMBIMBING

Dr. Melvie Paramitha, S.E., M.Si.

NIP. 112/01.80/02.06/06

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA**

SURABAYA

2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia yang telah diberikan, sehingga Peneliti dapat menyelesaikan dan menyusun skripsi yang berjudul “**Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Pada CV. Nirwana Offset Surabaya**” hingga selesai.

Tujuan Penelitian ini adalah untuk memenuhi ketentuan memperoleh gelar Sarjana Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi di Universitas Widya Kartika Surabaya. Peneliti menyadari telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. F. Priyo Suprobo, S.T.,M.T., Rektor Universitas Widya Kartika Surabaya.
2. Yulius Hari, S.Kom., MBA., M.Kom. Wakil Rektor I Universitas Widya Kartika Surabaya.
3. Dr. Melvie Paramitha, S.E., M.Si Wakil Rektor II, Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Widya Kartika Surabaya, dan Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan dan masukan kepada peneliti selama sidang proposal dan sidang akhir. Terima kasih untuk waktu yang telah ibu berikan untuk kelancaran skripsi peneliti.
4. Yulia Setyarini, S.E., M.A , Dra. Suklimah Ratih., MA., AK., CA Dosen Akuntansi dan Penguji yang selalu memberikan dukungan dan masukan kepada Peneliti selama sidang proposal dan sidang akhir.
5. Revi Arfamaini, S.E., M.A. Dosen Akuntansi dan Koordinator skripsi yang selalu membimbing dan memberikan waktu yang banyak untuk membantu Peneliti.
6. Semua Dosen Universitas Widya Kartika yang telah mengajar dan memberikan ilmu yang bermanfaat kepada Peneliti selama masa perkuliahan di Universitas Widya Kartika Surabaya.

7. Semua Staff Universitas Widya Kartika dari bidang akademik dan non akademik yang telah membantu melancarkan kegiatan perkuliahan dan skripsi untuk Peneliti.
8. Orang Tua dan Saudara yang selalu memberikan dukungan, doa, dan semangat selama proses penyelesaian skripsi.
9. Teman-teman yang telah membantu dan mendukung selama kegiatan perkuliahan.
10. Pemilik CV. Nirwana Offset Surabaya yang telah bersedia memberikan informasi untuk penyelesaian skripsi peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dalam kata sempurna, karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan. Oleh karena itu, Peneliti mengharapkan kritik dan saran dari pembaca. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembacanya dan dapat menjadi masukan untuk peneliti-peneliti selanjutnya.

Surabaya, 7 Februari 2022



Peneliti



UWIKKA

ABSTRAK

Nama Mahasiswa : Deborah

Skripsi

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS PENJUALAN
PADA CV. NIRWANA OFFSET SURABAYA.

Pengendalian Internal dalam perusahaan merupakan salah satu hal yang penting dalam prosedur penjualan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. CV. Nirwana Offset bergerak di bidang percetakan yang sudah berdiri sejak tahun 2007. Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis sistem pengendalian internal siklus penjualan dengan menggunakan COSO. Dimana COSO ini mempunyai lima komponen yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian informasi dan komunikasi, dan pengawasan.

Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer atau mendapatkan data langsung dari perusahaan. Hasil penelitian pada CV. Nirwana Offset menunjukkan bahwa pengendalian internal belum sepenuhnya efektif dan sesuai dengan komponen COSO, karena masih ada beberapa komponen yang masih memiliki kelemahan. Yaitu komponen penilaian risiko, aktivitas pengendalian dan pengawasan yang masih mempunyai kelemahan terhadap dokumen penjualan yang kurang memadai, perusahaan masih belum mempunyai surat penagihan, surat penawaran dan surat tanda terima. Perusahaan masih menggunakan nota penjualan manual dan tidak melakukan penulisan nota penjualan secara langsung. kurangnya pengawasan terhadap persediaan bahan baku cetakan dan kurangnya pengawasan pada mesin cetakan. Dengan kelemahan yang ada akan menyebabkan siklus penjualan tidak berjalan dengan efektif dan efisien karena kurangnya pengendalian internal.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Siklus Penjualan, COSO, Percetakan offset, Penilaian Risiko.

ABSTRACT

Name :Deborah

Thesis

INTERNAL CONTROL SYSTEM ANALYSIS OF SALES CYCLE IN CV.
NIRWANA OFFSET SURABAYA

Internal control in the company is one of the things that important in sales procedures to be able to achieve company goals. CV. Nirwana Offset is engaged in the printing sector which has been established since 2007. The purpose of this study is to analyze the sales cycle internal control system using COSO. Where COSO has five components, namely the control environment, risk assessment, information and communication control activities, and supervision.

This research was conducted with a descriptive method with a qualitative approach. Data collection techniques were carried out by interview, observation and documentation. The data sources used are primary data sources or get data directly from the company. The results of research on CV. Nirwana Offset shows that internal control is not yet fully effective and in accordance with COSO components. because there are still some components that still have weaknesses. Namely components of risk assessment, control and supervision activities that still have weaknesses against inadequate sales documents, the company still does not have billing letters, offer letters and receipts. The company still uses manual sales notes and does not write sales notes directly. lack of supervision of the inventory of mold raw materials and lack of supervision on the molding machine. With the existing weaknesses, the sales cycle will not run effectively and efficiently due to a lack of internal control.

Keywords: Internal Control , Sales Cycle , COSO , Offset Printing , Risk Assessment

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pernyataan Orisinalitas dan Persetujuan Publikasi Akademik.....	ii
Halaman Berita Acara Pengesahan Sidang Akhir Skripsi.....	iii
Halaman Persetujuan Sidang Akhir Skripsi.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
Abstrak	vii
<i>Abstract</i>	viii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Definisi dan Judul	1
1.2 Latar Belakang.....	2
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Lingkup Penelitian	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Peneliti Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori	11
2.2.1 Sistem	11
2.2.2 Sistem Pengendalian Internal	12
2.2.3 Penjualan	17
2.2.4 Siklus Penjualan.....	18
2.2.5 Komponen COSO	21
2.2.6 Sistem Pengendalian Internal Penjualan	27
BAB 3 METODE PENELITIAN	28
3.1 Pendekatan Penelitian.....	28
3.2 Fokus Penelitian	28
3.3 Jenis dan Sumber data.....	28
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	29
3.5 Langkah Pembahasan	29
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1 Sejarah Singkat	31
4.1.2 Tujuan Perusahaan	32
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	32
4.1.4 Struktur Organisasi	32
4.1.5 Deskripsi Jabatan	33
4.2 Deskripsi Data	35
4.2.1 Narasi Siklus Penjualan	35
4.2.2 Dokumen Terkait	37
4.3 Analisa dan Pembahasan.....	41
4.3.1 Pembahasan Pengendalian Internal COSO Lingkungan Pengendalian	41

4.3.2 Pembahasan Pengendalian Internal COSO Penilaian Risiko	46
4.3.3 Pembahasan Pengendalian Internal COSO Aktivitas Pengendalian	49
4.3.4 Pembahasan Pengendalian Internal COSO Informasi dan Komunikasi	51
4.3.5 Pembahasan Pengendalian Internal COSO Pengawasan.....	52
4.3.6 Rekomendasi Perbaikan	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran.....	63
Daftar Pustaka.....	66
Lampiran	68
Daftar Riwayat Hidup	82
Daftar Artikel Ilmiah	83
Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi	95



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Peneliti terdahulu	10
Tabel 2.2 Prinsip-prinsip COSO	26



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Cube Graphic	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	33
Gambar 4.2 Penawaran Penjualan.....	37
Gambar 4.3 <i>Purchase Order</i>	38
Gambar 4.4 Nota Penjualan	39
Gambar 4.5 Surat Perintah Kerja	40
Gambar 4.6 Surat Jalan	41
Gambar 4.7 Struktur Organisasi (Rekomendasi)	54
Gambar 4.8 Surat Penawaran (Rekomendasi).....	59
Gambar 4.9 Surat Faktur/Invoice (Rekomendasi).....	60
Gambar 4.10 Surat Tanda Terima Faktur (Rekomendasi)	61



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Surat Keterangan Penelitian.....	68
Lampiran 1.2 Formulir Hasil Wawancara CV. Nirwana Offset.....	69
Lampiran 1.3 Dokumentasi.....	79

