

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



TUGAS AKHIR

SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. COCA-COLA PEKANBARU

*Disusun Dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Tugas-Tugas
Akademik Dan Memperoleh Gelar Ahli Madya*

Oleh :

PUTRI FARADILA
01970423148

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2022



LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

NAMA : PUTRI FARADILA
NIM : 01970423148
PROGRAM STUDI : DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JUDUL : SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI
 PENJUALAN PADA PT. COCA-COLA
 PEKANBARU

Pekanbaru, 30 Juni 2022

DISETUJUI OLEH:

PEMBIMBING

FEBRI RAHMI, S.E, M.Sc.Ak

NIP. 19720209 200604 2 002

MENGETAHUI

DEKAN

KETUA PRODI



Dr. Hj. Mahyarni, SE, MM

NIP.19700826 199903 2 001

Dr. Hj. Hariza Hasvim, SE, M.Si

NIP.19760910 200901 2 003

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islam UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Putri Faradila
NIM : 01970423148
Jurusan : Diploma III Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
Judul Tugas Akhir : Sistem Dan Prosedur Akuntansi Penjualan Pada PT. Coca-cola Pekanbaru
Tanggal Ujian : 30 Juni 2022

Tim Penguji

Ketua Penguji

Dr. Dony Martias, SE, MM
 NIP. 19760306 200710 1 004

Sekretaris

Harkaneri, SE, MSA, Ak, CA
 NIP. 19810817 200604 2 007

Penguji I

Nelsi Arisandy, SE, M.Ak, Ak, CA
 NIP. 19791010 200710 2 011

Penguji II

Sonia Sischa Eka Putri, M.Ak
 NIP. 19940917 201903 2 024

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran Surat :

Nomor :

Tanggal :

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : PUTRI FARADILA
 NIM : 01970423148
 Tempat/Tgl. Lahir : DURI, 17 APRIL 2001
 Fakultas/Pascasarjana : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
 Prodi : D3 AKUNTANSI
 Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

" Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Pada
PT. Coca-cola Pekanbaru.

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 30 Juni 2022

uat pernyataan



METER
 TEMPORER

FE9AJX976872380

PUTRI FARADILA

NIM : 01970423148

*pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dilarang mengutip, menyalin, atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutipkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
Sultan Syarif Kasim University of Sultan Syarif Kasim Riau

ABSTRAK

SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. COCA-COLA PEKANBARU

OLEH

PUTRI FARADILA

01970423148

Penelitian ini dilaksanakan PT. Coca-cola europacific partner pekanbaru, yang berlokasi di jalan garuda sakti kilometer 3, pergudangan angkasa II. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik sistem dan prosedur penjualan pada PT. Coca-cola dan apakah sudah dilaksanakan berdasarkan teori menurut para ahli maupun teori. Aktivitas penjualan barang dilakukan dalam dua cara yakni tunai dan kredit. Penjualan tunai yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara pembayarannya disaat itu juga/cash. Sedangkan penjualan kredit yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara pembayarannya secara cicilan/angsuran. Alat analisis yang digunakan untuk menganalisis sistem dan prosedur penjualan adalah dengan menggunakan metode komparatif (perbandingan), yang mana membandingkan bagan alir (flow chart) yang ditetapkan oleh perusahaan dengan flowchart menurut materi yang penulis dapatkan di bangku kuliah. Data primer merupakan data yang belum diolah yang diperoleh langsung oleh penulis, yaitu berupa wawancara dari pihak PT. Coca-cola tersebut. Sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh penulis dalam bentuk jadi, yaitu berupa bagan alir prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan bahwa sistem dan prosedur penjualan tunai maupun kredit pada PT. Coca-cola telah sesuai dengan teori yang penulis dapatkan.

Kata kunci : *Sistem dan Prosedur, Akuntansi Penjualan*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillahirabbil'alamin,

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala Rahmat, Nikmat, Karunia, Kesehatan dan Kesempatan serta hidayahnya sehingga penulis akhirnya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Shalawat beserta salam kepada kekasih Allah SWT, yakni Nabi Muhammad SAW yang telah membawa risalah islam dan menegakkan keadilan serta kejayaan umat.

Alhamdulillah, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Pada PT. Coca-Cola Pekanbaru”**, Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A,md) pada Jurusan Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik moral maupun materil. Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis, oleh karna itu perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Kepada Orang Tua yang selalu meridhoi dalam doa dan memberi support kepada penulis sehingga penulis selalu semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
2. Kepada Bapak Prof. Dr. Khairunnas Rajab, M .Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Ibu Dr. Mahyarni, S.E, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
 4. Dr. Hariza Hasyim, SE, M.Si Selaku Ketua Jurusan Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Social Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
 5. Ibu Febri Rahmi, SE, M.Sc.Ak selaku Sekretaris Jurusan Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Social Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
 6. Ibu Febri Rahmi, SE, M.Sc.Ak selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu begitu banyak dan telah memberikan bimbingan kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini bisa penulis selesaikan.
 7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial yang telah memberikan ilmu yang berharga kepada penulis selama perkuliahan dan penyusunan Tugas Akhir ini.
 8. Kepada Bapak Muhammad Rhadyal Wilson yang telah membantu dalam memberikan informasi yang penulis perlukan untuk penelitian.
 9. Kepada Ica, Melati, Arin dan semua sahabat seperjuangan yang telah menemani penulis dari mahasiswa baru hingga menyelesaikan Tugas Akhir.
 10. Serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
- Semoga bantuan yang telah diberikan baik moril maupun materil mendapatkan balasan pahala dari Allah SWT, dan sebuah harapan dari penulis

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sehingga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis dan para pembaca semua pada umumnya.

Atas segala kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis membuka diri terhadap segala saran dan kritik yang bersifat membangun demi penyempurnaan Tugas Akhir ini. Demikian Tugas Akhir ini penulis susun dengan harapan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Pekanbaru, Mei 2022

Penulis,

PUTRI FARADILA

UIN SUSKA RIAU



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Metode Penelitian.....	6
1.5.1. Lokasi Penelitian.....	6
1.5.2. Jenis dan Sumber data.....	7
1.5.3. Metode Pengumpulan data.....	7
1.5.4. Analisis Data.....	7
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	9
2.2. Visi Dan Misi Perusahaan.....	11
2.2.1. Visi Perusahaan.....	11
2.2.2. Misi Perusahaan.....	11
2.3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	12
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	
3.1. Tinjauan Teori.....	16
3.1.1. Pengertian Sistem.....	16

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1.2. Pengertian Sistem Akuntansi.....	17
3.1.3. Unsur-unsur Sistem Akuntansi.....	18
3.1.4. Sistem dan Prosedur Penjualan.....	20
3.1.5. Prosedur Penjualan Tunai.....	21
3.1.6. Entri Pesanan Penjualan.....	28
3.1.7. Sistem Penjualan Kredit.....	32
3.1.8. Prosedur Penjualan Kredit.....	34
3.1.9. Catatan Akuntansi yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit.....	35
3.1.10. Unsur Sistem Pengendalian Internal.....	37
3.1.11. Bagan Alir Sistem Penjualan.....	40
3.2. Tinjauan Praktek.....	44
3.2.1. Prosedur Penjualan Tunai.....	47
3.2.2. Prosedur Penjualan Kredit.....	50
3.2.3 Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit.....	55
3.2.4. Dokumen Penjualan Kredit.....	56
BAB IV PENUTUP	
4.1. Kesimpulan	62
4.2. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Table 3.1	Perbandingan Prosedur Penjualan Tunai Menurut Praktek dan Teori.....	50
Table 3.2	Perbandingan Prosedur Penjualan Kredit Menurut Praktek dan Teori.....	54
Table 3.3	Perbandingan Flowchart Tunai Menurut Praktek dan Teori.....	59
Table 3.4	Perbandingan Flowchart Kredit Menurut Praktek dan Teori.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi (<i>Supply Chain</i>)	
	PT. Coca-cola.....	12
Gambar 2.2	Struktur Organisasi (<i>Marketing</i>)	
	PT. Coca-cola.....	14
Gambar 3.1	Flowchart Prosedur Penjualan Tunai.....	43
Gambar 3.2	Flowchart Prosedur Penjualan Kredit.....	45
Gambar 3.3	Flowchart Penjualan Tunai PT.Coca-Cola.....	57
Gambar 3.4	Flowchart Penjualan Kredit PT.Coca-Cola.....	60

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Sistem akuntansi telah menjadi kebutuhan pokok perusahaan karena merupakan kegiatan yang secara rutin yang dilakukan oleh perusahaan setiap periode. Menurut Mulyadi (2016) Sistem akuntansi merupakan kumpulan prosedur yang bertujuan untuk mencatat, mengikhtisarkan, pengelompokan dan melaporkan transaksi akuntansi perusahaan. Pencatatan transaksi penjualan pada



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

PT Coca-cola menggunakan kertas load yang langsung dicetak di sistem atau sudah terecord di system.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keadilan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Perusahaan membutuhkan suatu sistem dan prosedur untuk mendukung aktivitas penjualan sehingga perusahaan mendapatkan informasi yang dibutuhkan agar manajemen lebih mudah dalam mengelola perusahaan. Menurut Mulyadi (2012) : “Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Sistem adalah suatu jaringan perusahaan yang dibuat menurut pola yang menyatu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2012). Prosedur merupakan suatu urutan pekerjaan administrasi dengan melibatkan dua orang atau lebih dalam suatu bagian, guna menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi (Baridwan, 2013).



Sistem akuntansi yang kurang baik dapat menyebabkan control lemah yang memberikan informasi yang kurang memenuhi kebutuhan perusahaan, karena sifat dari berbagai kepentingan itu berbeda, maka informasi yang diperlukan itu sering berbeda pula. Sistem akuntansi merupakan suatu kombinasi dari orang-orang, catatan dan prosedur yang dipergunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan dan menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Tanpa informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi, manajemen tidak akan mempunyai kemampuan untuk merencanakan dan mengarahkan operasi guna mencapai sasaran perusahaan.

Bagi perusahaan, pendapatan dari penjualan merupakan unsur yang terbesar yang berpengaruh terhadap laba perusahaan. Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan secara kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Menurut Baridwan (2013) tujuan pengendalian intern terdiri atas pengendalian intern administrative dan pengendalian intern akuntansi. Pengendalian intern administrative meliputi struktur organisasi, semua metode, prosedur dan untuk memperoleh hasil operasi, sedangkan pengendalian intern akuntansi adalah usaha atas pengamanan terhadap kekayaan perusahaan yang meliputi rencana organisasi, prosedur, dan catatan yang berhubungan dengan pengamanan harta atau kekayaan perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sedangkan menurut Hery (2016) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/Undang-Undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun financial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Sistem akuntansi penjualan harus didukung dengan pengendalian intern yang baik sehingga diharapkan data penjualan yang telah diolah akan menjadi informasi penjualan yang benar dan dapat dipercaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan sistem dan prosedur penjualan pada PT. Coca-Cola Pekanbaru dan juga memberikan alternatif saran sistem dan prosedur penjualan yang mendukung pengendalian intern.

Pencatatan akuntansi merupakan sistem pengolahan informasi keuangan yang dapat menghasilkan keluaran (*output*) yang berupa informasi akuntansi. Menurut Mulyadi (2011) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang di koordinasi secara menyeluruh yang disediakan untuk manajer dalam pengambilan keputusan perusahaan yang berupa informasi keuangan.

PT. Coca-Cola adalah sebuah perusahaan dagang yang mendistributor minuman ringan terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini memproduksi berbagai macam minuman dibawah lisensi perusahaan *The Coca-Cola Company* yang



berpusat di Atlanta, Provinsi Georgia, Amerika Serikat. Sebagai perusahaan minuman ringan terbesar di dunia, pihak Coca-Cola tentunya menggunakan metode-metode produksi dan distribusi yang khusus yang membawa perusahaan tersebut hingga merajai pasar dunia.

Berdasarkan wawancara pada salah seorang sales pada PT. Coca-cola, dapat diketahui bahwa pelaksanaan sistem dan prosedur akuntansi penjualan pada PT. Coca-cola telah berjalan dengan baik dan telah sesuai dengan materi yang penulis temukan. Adanya beberapa unsur dan pengendalian intern pada sistem dan prosedur akuntansi penjualan. Maka dari itu adanya sistem dan prosedur akuntansi penjualan pada PT. Coca-cola.

Sistem yang digunakan PT. Coca-cola ada dua sistem yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dengan sistem COD yang pembayarannya dilakukan setelah pegantaran oleh driver. Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima oleh pembeli. Jumlah dan waktu jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Untuk mengetahui sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang lebih mendalam, yang telah diterapkan perusahaan tersebut, nantinya hasil penelitian akan dibandingkan dalam bentuk laporan penelitian dengan teori-teori yang penulis dapatkan dibangku kuliah. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti yang lebih mendalam dan penyusunannya dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bentuk laporan penelitian dengan judul : **“Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Pada PT. Coca-cola Pekanbaru”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dari itu dapat dirumuskan permasalahan yang ditemui dalam kaitannya dengan penelitian ini adalah “Bagaimana Sistem dan Prosedur Penjualan yang Sedang Berjalan Pada PT. Coca-Cola? “

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui ” Untuk mengetahui pelaksanaan Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan dan Membandingkan Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan PT. Coca-Cola Pekanbaru dengan teori akuntansi.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan, sebagai bahan informasi dan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan didalam perbaikan dan pengembangan perusahaan.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya, Sebagai bahan masukan informasi dan perbandingan bagi peneliti yang lainnya dengan judul yang sama pada peneliti yang akan datang.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Coca-cola, yang berlokasi di Jl. Garuda Sakti Km 3, Pergudangan Angkasa II.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

a. Data primer

Merupakan yang belum diolah, yang langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi data, seperti wawancara langsung dengan karyawan di PT. Coca-cola bagian penjualan .

b. Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dengan mengumpulkan data dari perusahaan, menyangkut prosedur penjualan (bagan alir) dan struktur organisasi yang diperoleh dari bagian umum PT. Coca-cola .

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Wawancara, yaitu penulis melakukan wawancara langsung kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian ini terutama bagian penjualan mengenai sistem dan prosedur penjualan pada perusahaan.

1.5.4 Analisis Data

Analisis data, yaitu data yang diperoleh penulis dalam perusahaan yang akan dianalisa secara deskriptif komparatif, yaitu membandingkan antara data yang telah dikumpulkan dengan teori-teori yang relevan dan kemudian diambil atau ditarik suatu kesimpulan dan saran.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam perusahaan ini, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang dari 4 (empat) bab yang masing-masing bab akan membahas masalah sebagai berikut :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, metode penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi uraian gambaran sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab atas aktifitas perusahaan.

BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab ini akan diuraikan mengenai tinjauan teori yang berisikan tentang pengertian sistem dan prosedur akuntansi penjualan, contoh sistem penjualan yang optimal, bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan, penentuan sistem penjualan. Sedangkan tinjauan praktek terdiri dari sistem dan prosedur akuntansi penjualan PT Coca-Cola Pekanbaru.

BAB IV PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Coca-Cola Cabang Pekanbaru.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Coca-Cola ditemukan pertama kali di Amerika Serikat pada tahun 1885 tepatnya pada tanggal 8 Mei 1886 oleh seorang ahli farmasi Jhon Styth Pemberton di Atlanta, Georgia Amerika Serikat peristiwa bersejarah ini seiring waktu dengan berdirinya patung Kemerdekaan (*State Of Liberty*) di Amerika, pembangunan Menara Eiffel di Paris, dan diciptakannya mobil Mercedes di Jerman. Dr Jhon Styth Pemberton meninggal dunia pada tahun 1889.

Setelah meninggalnya Dr. Jhon Styth Pemberton, resep Coca-Cola diberikan kepada Asa Chandler yang mendirikan The Coca-Cola Company pada tahun 1892 di Atlanta, Georgia Amerika Serikat. Ternyata Asa Chandler seorang yang ulung, setelah tiga tahun dia menerima dan menjalankan bisnis Coca-Cola dia dapat membuktikan bahwa sampai sekarang Coca-Cola sudah menjadi minuman favorit di setiap Negara bagian Amerika Serikat. Disamping itu rasa minuman Coca-Cola yang mempunyai tempat tersendiri dalam selera masyarakat, peningkatan penjualan Coca-Cola sangat ditunjang dengan sistem promosi yang terencana.

PT. Coca-Cola Kendali Soda Pekanbaru adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak dalam pemasaran minuman ringan tanpa alkohol. Perusahaan ini adalah cabang dari PT. Coca-Cola Bottling Indonesia Padang yang berfungsi sebagai kantor perwakilan (*Ware House*) untuk memperluas jaringan pemasaran perusahaan induk.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Pada September tahun 1999 untuk mengadakan penyeragaman seluruh distributor diubah menjadi PT. Coca-Cola Amatil Indonesia termasuk untuk daerah Pekanbaru. Dan sejak tanggal 1 Juli 2002 kembali berubah menjadi PT. Coca-Cola Distribution Indonesia cabang Pekanbaru. Sedangkan untuk perusahaan Induk di Padang berubah menjadi PT. Coca-Cola Bottling Indonesia.

Cabang Pekanbaru adalah distributor terbesar yang ada di wilayah Provinsi Riau. Dan hal ini membuat wilayah pemasaran perusahaan ini lebih besar. Adapun yang menjadi daerah pemasaran perusahaan produk minuman ringan coca cola adalah Kota Madya Pekanbaru dan sekitarnya.

Semakin luas daerah penjualan yang dimiliki maka semakin kompleks pula pemasaran yang dihadapi, baik itu permasalahan armada transportasi, kerepotan pengiriman dan penerimaan agar tidak terjadi kekosongan produk yang memberikan kesempatan kepada produk sejenis untuk masuk.

Produksi pertama PT. Coca-Cola di Indonesia dimulai pada tahun 1932 di suatu pabrik yang berlokasi di Jakarta. Produksi tahunan pada satter setahunnya 11 sekitar 10.000 krat. Saat itu perusahaan baru memperkerjakan dan karyawan 25 orang mengoperasikan tiga buah kendaraan truk untuk mendistribusikan produk. Sejak saat itu hingga tahun 1980-an, berdiri 11 perusahaan independen di seluruh Indonesia guna memproduksi dan mendistribusikan produk-produk *The Coca-Cola Company*.

Pada awal tahun 1990-an, beberapa diantara perusahaan tersebut bergabung menjadi satu. Tepat pada tanggal 1 Januari 2000, sepuluh dari perusahaan-

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



perusahaan tersebut bergabung dalam perusahaan yang kini dikenal sebagai Coca-Cola Bottling Indonesia.

1.2. Visi Dan Misi Perusahaan

1.2.1. Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan minuman terbaik di dunia dan memandu setiap aspek bisnis dengan menjelaskan target yang perlu dicapai .

1.2.2. Misi Perusahaan

Memberikan kesegaran kepada pelanggan dan konsumen kita dengan rasa bangga dan semangat sepanjang hari, setiap hari. Agar kita dapat memenuhi visi dan misi kita, cara kerja kita dan cara kita berhubungan dengan semua pihak yang memiliki kepentingan atas Perusahaan mulai dari konsumen dan pelanggan hingga ke pemasok, terhadap pemerintah dan diri kita sendiri harus di bangun atas dasar nilai-nilai yang kuat. Bertumpu pada dasar kejujuran dan integritas, nilai-nilai inti kita adalah :

Nilai-nilai Perusahaan:

1. Sumber Daya Manusia: Mengembangkan sumber daya manusia, menghargai prestasi serta menikmati apa yang kita lakukan.
2. Pelanggan : Menang untuk pelanggan dan diri sendiri.
3. Semangat : Semangat untuk bertindak, bertanggung jawab dan sukses.
4. Inovasi: Selalu mencari yang lebih baik.
5. Keunggulan: Senantiasa melaukakan pekerjaan yang terbaik.
6. Tepat waktu : Untuk pencapaian target.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Iptekmik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

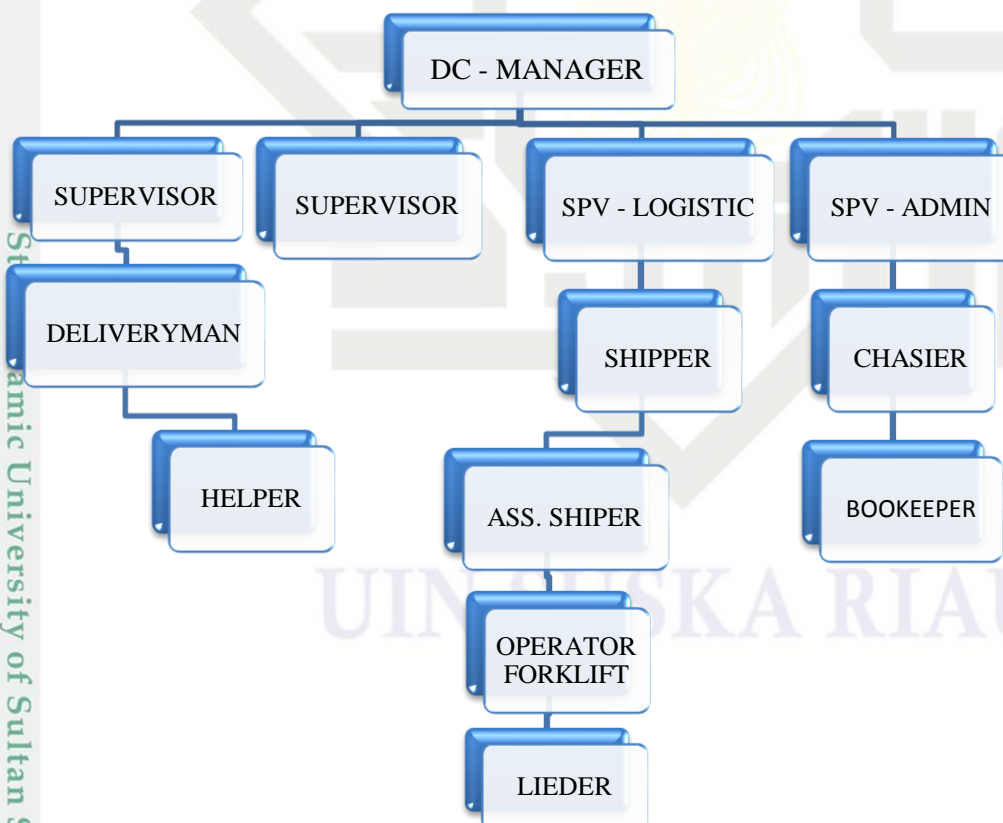
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.3. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi adalah kumpulan unit-unit pengambilan keputusan untuk mewujudkan tujuan didalam organisasi tersebut. Melalui organisasi diharapkan dapat menjalankan rencana yang telah ditetapkan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan akan terlaksana dengan esensial. Organisasi merupakan suatu proses interaksi dimana terdapat hubungan antara fungsi, wewenang, dan tanggung jawab tiap bagian atau departemen atas pekerjaan yang ditugaskan. Berikut ini adalah tugas dan fungsi masing-masing bagian di PT. Coca-Cola sebagai berikut.

GAMBAR 2.1
STRUKTUR ORGANISASI (SUPPLY CHAIN) PT. COCA - COLA
EUROPACIFIC PARTNER PEKANBARU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Stamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

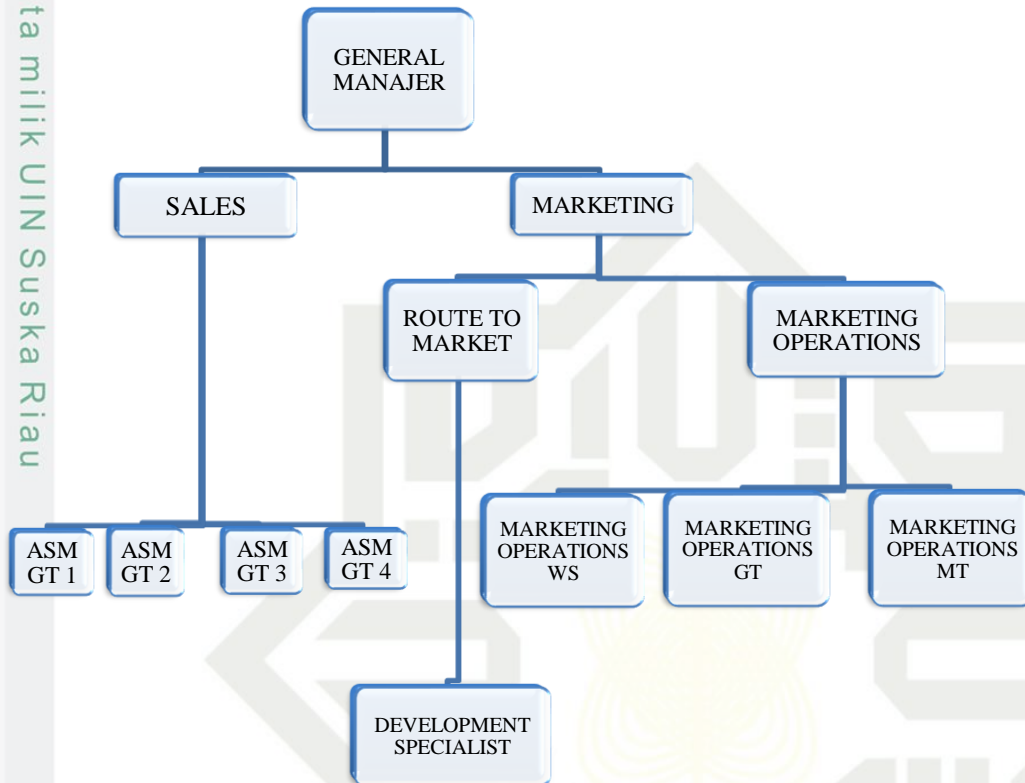
1.3.1. *Supply Chain* (Penyaluran Produk) Terdiri Dari :

1. *DC Manager*, menangani pendistribusian produk, masalah alat pendistribusian.
2. *Supervisor*, terdiri dari 3 bagian yang mengurus bagian Administrasi, Logistik, dan Distribusi Product.
3. *SPV Admin* : Menghandle bagian Administrasi dan menerima laporan dari :
 - a. *Cashier*, mengelola dalam bidang keuangan perusahaan.
 - b. *Book Keeper*, bagian pembukuan yang membukukan penjualan transaksi yang terjadi pada perusahaan.
 - c. *SPV Logistik* : Menghandle bagian pergudangan dan menerima laporan dari : *Shipper*, bertanggung jawab terhadap pengeluaran barang dan masuknya barang dari gudang. *Shipper* juga bertugas membuat laporan harian, mingguan, dan bulanan.
 - d. *Helper* : Memuat product ke atas mobil sesuai dengan orderan yang akan di antarkan oleh *deliverymen* dan menurunkan produk sesuai dengan orderan outlet
 - e. *SPV Distribusi Product* : Menghandle bagian pemasaran produk dan menerima laporan dari : *Deliveryment*, Mengantarkan produk kepada outlet yang telah di order oleh pembeli dan melakukan penagihan dan penerimaan pembayaran dari pelanggan setelah melakukan pengantaran serta menyetorkanya ke kasir.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

GAMBAR 2.2
STRUKTUR ORGANISASI (MARKETING) PT. COCA COLA
EUROPACIFIC PARTNER PEKANBARU



1.3.2. Bagian Marketing terdiri dari :

1. GM (*General Manager*), Memimpin atau mengkoordinasi tugas-tugas bawahannya pada masing-masing bagian yang ada dengan area lebih luas.
2. SM (*Sales Manager*), Memimpin atau mengkoordinasi tugas-tugas bawahannya pada masing-masing bagian yang ada.
3. SM MIC (*Sales Manager Modern Consumption*), Memimpin atau mengkoordinasi tugas-tugas bawahannya pada masing-masing bagian yang ada.



4. SM MIC (*Sales Manager Modern Consumption*), Memimpin atau mengkoordinasi tugas-tugas bawahannya pada masing-masing bagian yang ada.
5. DSM MIC (*Distric Sales Manager*), Bertanggung jawab terhadap pengawasan dan pelaksanaan tugas para salesman dikelompok masing-masing.
6. SR (*Sales Representative*), Menawarkan produk kepada konsumen,menata product serta melakukan penagihan kredit kepada outlet.
7. *Route to Market* adalah bagaimana menyusun roadmap strategy sebuah produk dari *factory* atau *warehouse* ke customer, yaitu dari saluran distribusi utama (main distributor) menuju ke saluran distribusi akhir (*end channel*), yang biasa disebut ritel (*retailer*) atau pengecer, dengan cara yang paling efisien dan efektif, dengan tujuan meningkatkan omset penjualan dan memberikan kepuasan pelanggan.
8. *Marketing operations* menggambarkan orang, proses, dan teknologi untuk pemasaran bisnis secara keseluruhan. Mereka yang tergabung dalam marketing operations akan menyelaraskan semua proses. Mulai dari pelaporan data hingga implementasi strategi.
9. *Development Specialist* untuk mengevaluasi dan mengembangkan program pelatihan karyawan yang ada pada perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV PENUTUP

Berdasarkan uraian bab-bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan yang menyangkut sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang terjadi pada PT. Coca-cola dan saran sebagai berikut :

1.1. Kesimpulan

1. Perusahaan dalam melakukan transaksi tidak lagi secara manual, akan tetapi sudah menggunakan komputer sebagai alat pendukung dan sistem pencatatan juga telah terkomputerisasi dengan memakai sistem yang telah di program khusus untuk semua fungsi akuntansi.
2. Sistem dan prosedur penjualan pada PT. Coca-cola Europacific Partner Pekanbaru telah sesuai dengan teori.

1.2. Saran

1. Di perusahaan tidak mengizinkan order jika terlambat pembayaran kredit, agar tidak mengurangi konsumen setidaknya perusahaan memberi keringanan atau denda.
2. Keadaan sistem akuntansi penjualan pada perusahaan sudah cukup baik, untuk itu disarankan agar tetap mempertahankan keadaan dan bahkan ditingkatkan lagi dimasa yang akan datang.



DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, (2013), *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 2*
- Djahir, Yulia & Dewi Pratita. *Sistem Informasi Manajemen. Yogyakarta: Deepublish. 2015*
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Intergrated and Comprehensive Edition. Jakarta: Grasindo*
- Hutahaean ,J , *Konsep Sistem Informasi, Yogyakarta, Budi Utama. 2014*
- Jhon Steinbar Dan Marshal B. Romey, *Edisi 13 Sistem Informasi Akuntansi, Yogyakarta, 2014*
- Khairussalam, *Sistem Penjualan Kredit pada PT. Dwi Riski Mandiri, Pekanbaru, 2021*
- Maniah Dan Hamidin. Dini, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pembahasan Secara Praktis Dengan Contoh Kasus, Yogyakarta : Deepublish, 2017*
- Mardhatillah Annisa, *Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Coca-cola, Medan, 2018*
- Mulyadi. 2012. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Jakarta : Salemba Empat*
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat*
- Mulyadi, *Edisi 4 Sistem Akuntansi Penerbit Salemba Empat, Jakarta Selatan, 2016*
- Muslihudin, Muhammad dan Oktavianto. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Menggunakan Model Terstruktur. Yogyakarta : 2016*
- Romney, Marshall B, *Accounting Information Systems, 13th Ed. England : Pearso Educational Limited. 2015*
- Suwandi Eki Sisca, *Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas untuk Mendukung Pengendalian Intern, Jawa Timur, 2016*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dokumentasi Wawancara



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR WAWANCARA

1. Ada berapa lembar faktur penjualan setelah menerima orderan ?

Jawab : ada dua lembar faktur.

- a. Lembar-1 untuk pelanggan
- b. Lembar-2 untuk bagian kasir

2. Bagaimana prosedur penjualan tunai pada PT Coca-cola ?

Jawab :

- a. Pelanggan bertemu langsung dengan bagian penjualan untuk memberi tau pesanan yang akan diorder.
- b. Sales menginput orderan melalui sistem. Sistem tersebut dinamakan DMS (Document Management System) .
- c. Setelah orderan masuk ke DMS (Document Management System), admin melakukan pengecekan product yang di order.
- d. Apabila order sesuai dengan stok maka admin melakukan pembuatan faktur penjualan yang langsung dicetak sistem.
- e. Setelah sehari setelah pemesanan, faktur penjualan diberikan ke driver atau helper untuk melakukan pengantaran kepada pembeli.
- f. Setelah driver melakukan pengantaran ke pembeli, si pembeli melakukan pembayaran produk.

3. Apa dampaknya apabila data penting pemesanan pelanggan tidak akurat ?

Jawab : jika data pemesanan tidak akurat maka perusahaan membatalkan pesanan dari pelanggan dan si pelanggan juga menolak penerimaan orderan.

4. Apa persyaratan apabila konsumen membeli secara kredit ?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Jawab :

- a. Pembelian pertama pelanggan harus pembelian tunai/cash, jika pelanggan baru tidak diperbolehkan pembelian scara kredit langsung.
 - b. Pelanggan melakukan pengajuan kredit.
 - c. Team manager distributor melakukan pendataan dengan persyaratan KTP, pengecekan lokasi dan berapa rata-rata penjualan.
 - d. Persetujuan dari pihak manager distributor
 - e. Apabila pelanggan sudah pernah melakukan pembelian kredit maka adanya pengecekan apakah masih ada kredit yang belum dibayar atau limit kredit tidak mencukupi maka sistem otomatis menolak orderan.
5. Bagaimana prosedur penjualan tunai pada PT Coca-cola ?

Jawab :

- a. Pembeli bertemu langsung dengan bagian penjualan untuk melakukan pemesanan yang akan diorder.
- b. Bagian penjualan melakukan pengecekan persetujuan kredit
- c. Jika tidak ada permasalahan maka si pembeli mengisi dokumen form.
- d. Sales menginput orderan
- e. Setelah orderan masuk, admin melakukan pengecekan product yang di order.
- f. Apabila order sesuai dengan stok dan tidak masalah di kredit, Lalu admin melakukan pembuatan faktur penjualan yang langsung dicetak sistem.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- g. Setelah sehari orderan diterima (H+1), maka faktur penjualan diberikan ke driver atau helper untuk melakukan pengantaran kepada pembeli.
 - h. Setelah delivery melakukan pengantaran ke pembeli, delivery mengisi dokumen daily kredit yang mencantumkan beberapa jumlah kredit yang terjadi.
 - i. Delivery mengumpulkan semua dokumen untuk diserahkan kepada bookeper.
 - j. Bookeper menginput data dan dokumen-dokumen dalam paket daily kredit.
6. Apakah ada pemisahan tugas antara bagian
- a. Penjualan dengan bagian penagihan piutang?
Jawab: ada, jika penjualan di bagian sales dan penagihan utang dibagian distributor
 - b. Penjualan dengan bagian yang bertanggung jawab atas penyimpanan kas?
Jawab: ada, penjualan dibagian sales dan penyimpanan kas di bagian distributor
7. Apakah perusahaan membuat catatan persediaan/stok untuk memantau jumlah produk yang tersisa?
Jawab: Ada. sudah tertera otomatis di sistem.
8. Bagaimana perusahaan mempertahankan pelanggannya?
Jawab: marketing mengadakan promo hadiah berupa barang seperti handpone, motor, mobil dan promo lainnya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9. Apa yang dilakukan perusahaan jika hilangnya barang dagang, yang membuat catatan persediaan tidak akurat?

Jawab: mengajukan pergantian barang dagang yang hilang.

10. Bagaimana sistem penagihan pembayaran piutang?

Jawab:

- a. Collector menagih piutang ke tempat pelanggan-pelanggan yang melakukan pembelian kredit sebelum jatuh tempo pembayaran piutang.
- b. Jika sudah jatuh tempo si pelanggan belum membayar piutang maka untuk kedepannya pelanggan tidak bisa transaksi lagi.

11. Dokumen apa saja yang digunakan dalam sistem penjualan kredit ?

Jawab: faktur penjualan saja selebihnya sudah tertera di sistem otomatis.

12. Bagaimana jika karyawan mengirimkan barang yang salah?

Jawab: jika salah pengantaran maka gagal di antar dan diantar keesokan harinya.

13. Bagaimana jika pelanggan melebihi batas kredit/jatuh tempo?

Jawab: pelanggan tidak bisa melakukan transaksi lagi.

Pekanbaru, Mei 2022

Muhammad Rhadyal Wilson



2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak cipta milik UIN Suska Riau
Lamp Hal Kepada
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

: -
: **Telah Melakukan Penelitian**

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim
Riau

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Putri Faradila
Jurusan : Akuntansi
NIM : 01970423148

Yang tersebut diatas benar-benar telah melakukan penelitian guna penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan PT. Coca-Cola Pekanbaru”

Demikian surat keterangan ini disampaikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 13 Juni 2022

Hormat Kami

Afrinaldi

UIN SUSKA RIAU



© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- Hak Cipta dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

: -
: Izin Penelitian

Kepada
 Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
 Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim
 Riau

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat Permohonan Izin Penelitian yang di ajukan kepada kami mahasiswa atas nama:

Nama : Putri Faradila
 Jurusan : Akuntansi
 NIM : 01970423148

Dengan ini kami memberikan izin kepada Mahasiswa tersebut diatas untuk melakukan Penelitian di PT Coca-cola.

Demikian lah surat balasan ini di buat untuk di gunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 14 Maret 2022
 Hormat Kami

Afrinaldi





RIWAYAT HIDUP PENULIS

PUTRI FARADILA, lahir di Duri pada tanggal 17 April 2001. Anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Men Safardi dan Nurfitriani. Penulis memulai pendidikan di SDN 062 Bathin Solapan, lulus pada tahun 2013. Kemudian melanjutkan pendidikan jenjang Sekolah Menengah Pertama pada tahun 2013 di Pondok Pesantren

Al Jauhar. Melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA 08 Mandau pada tahun 2016. Pada tahun 2019 penulis lulus dari SMA 08 Mandau, kemudian pada tahun 2019 penulis melanjutkan program studi Diploma-3 (D3) di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, sebagai Mahasiswa pada jurusan D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial. Sebagai tugas akhir perkuliahan penulis melaksanakan Penelitian Tindakan Kelas pada bulan Mei-Juni 2022 di PT. Coca-cola Pekanbaru dengan judul “Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan pada PT. Coca-cola Pekanbaru”. Penulis dapat menyelesaikan studi selama 2 tahun 10 bulan. Penulis dinyatakan lulus pada sidang munaqasyah pada tanggal 30 Zulhijah tahun 1443H/ 30 Juni 2022 M dengan IPK 3,48 berhak menyandang gelar Ahli Madya Akuntansi (A.Md.Ak).

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.