

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN  
KREDIT PADA COCA-COLA OFFICIAL DISTRIBUTOR (CCOD)  
PANGKALAN KERINCI**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (DIII)  
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh:

**ILHAM MARDIAN**

2018/18133045

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI PADANG**

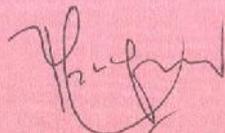
2022

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN  
KREDIT PADA COCA-COLA OFFICIAL DISTRIBUTOR (CCOD)  
PANGKALAN KERINCI**

Nama : Ilham Mardian  
NIM : 18133045  
Program Studi : Akuntansi (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

Diketahui Oleh,  
Koordinator Prodi Diploma III Akuntansi



Halkadri Fitra, S.E., M.M., Ak., CA  
NIP. 19800809 201012 1 003

Padang, Februari 2023

Dsetujui Oleh,  
Pembimbing Tugas Akhir



Fiola Finomia Honesty, S.E., M.Si  
NIDN. 0007058605

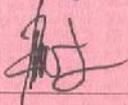
**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN  
KREDIT PADA COCA-COLA OFFICIAL DISTRIBUTOR (CCOD)  
PANGKALAN KERINCI**

**Nama** : Ilham Mardian  
**NIM** : 18133045  
**Program Studi** : Akuntansi (DIII)  
**Fakultas** : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program  
Studi Akuntansi (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Februari 2023  
Tim Penguji,

	<b>Nama</b>	<b>Tanda Tangan</b>
<b>Ketua</b>	Fiola Finomia Honesty, S.E., M.Si	
<b>Anggota</b>	Herlina Helmy, S.E., M.S.Ak	
<b>Anggota</b>	Dian Fitria Handayani, S.E., M.Sc	

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ilham Mardian  
Tahun Masuk/NIM : 2018/18133045  
Tempat/Tgl. Lahir : Batam/15 Maret 1997  
Program Studi : Akuntansi (DIII)  
Keahlian : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Jl. Ikhlas XIII, No. 11, Rw 01, Andalas Barat, Padang Timur,  
Kota Padang  
Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada  
Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak dapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan koordinator program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, Februari 2023  
Yang menyatakan,



**Ilham Mardian**  
NIM. 18133045

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana praktek suatu usaha dalam menerapkan sistem informasi akuntansi, mengingat begitu luasnya ruang lingkup dari sistem informasi akuntansi. Maka penelitian ini Penulis akan fokus untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci dengan membandingkan antara buku sistem akuntansi dan penerapan konsep terhadap komponen sistem pengendalian internal COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of The Treadway Commission*). Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan produk minuman ringan secara eksklusif dengan diperoleh dari *The Coca-Cola Company* melalui PT. Coca-Cola Amatil Indonesia.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan merupakan data primer dengan metode wawancara dan data sekunder yang diperoleh melalui metode dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan cukup memadai, namun demikian dalam pelaksanaannya masih terdapat prinsip yang tidak dijalankan secara konsisten antara lain perusahaan belum sepenuhnya memenuhi konsep lima komponen pengendalian internal COSO dimana ditemukan adanya piutang tak tertagih serta sistem akuntansi yang digunakan perusahaan belum memenuhi informasi yang relevan dan reliabel.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

*Alhamdulillahirabbil'aalamiin*

Puji dan syukur Penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas kebesaran-Nya serta seizin-Nya karena telah memberikan rahmat dan hidayah yang berlimpah sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Shalawat beserta salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW karena berkat perjuangan beliau kehidupan dipermukaan bumi ini menjadi penuh dengan keadaban, terang benderang dengan ilmu pengetahuan, dan meninggalkan pedoman bagi umat manusia yakni Al-Qur'an dan Hadits. Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang wajib dipenuhi sebagai pelengkap mata kuliah untuk menyelesaikan program studi Diploma-III Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Adapun maksud dan tujuan dari penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun dari segi penjelasannya, hal ini karena keterbatasan kemampuan yang Penulis miliki. Terwujudnya dan berhasilnya penyusunan Tugas Akhir ini adalah berkat bimbingan dan bantuan beberapa pihak, baik secara moril maupun materil telah memberikan polesan tersendiri baik langsung maupun tidak langsung sehingga menciptakan suatu warna yang lebih jelas untuk suatu arti yang lebih nyata. Maka pada kesempatan yang berbahagia

ini pula, Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Drs. H. Ganefri, M.Pd., Ph.D., selaku Bapak Rektor Universitas Negeri Padang;
2. Dr. Idris, M.Si., selaku Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang;
3. Halkadri Fitra, S.E., M.M., Ak., CA., selaku Bapak Ketua Prodi Diploma-III Akuntansi;
4. Fiola Finomia Honesty, S.E., M.Si., selaku Ibu Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada Penulis demi selesainya Tugas Akhir ini.
5. Nayang Helmayunita, S.E., M.Sc., selaku Ibu Dosen Pembimbing Akademik yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan, dan saran selama masa perkuliahan.
6. Seluruh Dosen dan Staf Pegawai di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang memberikan segala ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada Penulis.
7. Bapak Ramli selaku pemilik perusahaan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci yang telah memberikan izin riset kepada Penulis.
8. Seluruh rekan-rekan serta karyawan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci yang telah mengizinkan Penulis dalam melaksanakan

kegiatan riset dan bersedia membantu memberikan data yang dibutuhkan oleh Penulis.

9. Kedua orang tua yang istimewa beserta keluarga besar atas doa restu, nasehat, dan motivasi yang diberikan kepada Penulis selama masa perkuliahan hingga selesainya Tugas Akhir ini.
10. Iskandar, S.H., M.H., dan Adrian Novaridzi, A.Md. Ak., serta dukungan teman-teman terdekat lainnya yang pernah terlibat berkontribusi membantu Penulis selama penyusunan hingga selesainya Tugas Akhir ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan, pengalaman dan pengetahuan Penulis. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang ekonomi.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Padang,            Februari 2023

Penulis,

**Ilham Mardian**  
18133045

## DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	7
A. Sistem Pengendalian Internal .....	7
1. Sistem.....	7
2. Sistem Pengendalian Internal .....	8
3. Tujuan Sistem Pengendalian Internal .....	8
4. Komponen dan Prinsip Pengendalian Internal.....	9
5. Kegiatan dan Keterbatasan Pengendalian Internal .....	12
B. Dokumen.....	13
1. Dokumen Sumber dan Dokumen Pendukung.....	13
2. Simbol Bagan Alir Dokumen ( <i>Document Flowchart</i> ).....	14
C. Sistem Penjualan Kredit .....	20
1. Fungsi yang Terkait.....	20
2. Dokumen yang Digunakan .....	22
3. Catatan Akuntansi yang Digunakan .....	26
4. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.....	27
5. Unsur Pengendalian Internal .....	29
6. Bagan Alir Dokumen ( <i>Document Flowchart</i> ) Sistem Penjualan Kredit.....	38
7. Prosedur Pra-Penagihan Lengkap ( <i>Complete-Pre-Billing Procedure</i> ).....	42

BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....	44
A. Bentuk Penelitian .....	44
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	44
C. Rancangan Penelitian .....	45
1. Jenis Penelitian.....	45
2. Tahapan Penelitian .....	45
3. Objek Penelitian .....	46
4. Sumber Data.....	46
5. Teknik Pengumpulan Data .....	48
6. Teknik Analisis Data .....	48
BAB IV PEMBAHASAN .....	50
A. Profil Perusahaan .....	50
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	50
2. Struktur Organisasi Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci .....	51
3. Deskripsi Pekerjaan ( <i>Job Description</i> ).....	52
B. Pembahasan.....	54
1. Sistem Penjualan Kredit pada Perusahaan CCOD Pangkalan Kerinci .....	55
2. Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada Perusahaan CCOD Pangkalan Kerinci .....	81
BAB V PENUTUP .....	88
A. Kesimpulan .....	88
B. Saran .....	90
DAFTAR PUSTAKA.....	92
LAMPIRAN .....	93

## DAFTAR TABEL

	Hal.
<b>Tabel 1</b> Prinsip-prinsip Pengendalian COSO .....	11
<b>Tabel 2</b> Transaksi, Dokumen Sumber, dan Dokumen Pendukung yang Bersangkutan ...	14
<b>Tabel 3</b> Simbol-Simbol Standar untuk Pembuatan Bagan Alir Dokumen .....	15
<b>Tabel 4</b> Kisi-Kisi Wawancara .....	47
<b>Tabel 5</b> Perbedaan Jurnal <i>Single Entry</i> dan <i>Double Entry</i> .....	69
<b>Tabel 6</b> Perbandingan Unsur Pengendalian Internal .....	79

## DAFTAR GAMBAR

	Hal.
<b>Gambar 1</b> Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit.....	39
<b>Gambar 2</b> Model Struktur Organisasi CCOD Pangkalan Kerinci .....	51
<b>Gambar 3</b> Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan .....	63
<b>Gambar 4</b> Bukti Memorial .....	64
<b>Gambar 5</b> Kartu Gudang .....	66
<b>Gambar 6</b> Jurnal Penjualan.....	67
<b>Gambar 7</b> Jurnal Umum .....	68
<b>Gambar 8</b> Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit CCOD Pangkalan Kerinci ...	74

## DAFTAR LAMPIRAN

	Hal.
<b>Lampiran 1</b> Laporan Penjualan .....	93
<b>Lampiran 2</b> Laporan Mutasi Barang Dagang .....	94
<b>Lampiran 3</b> Laporan Data Piutang .....	94
<b>Lampiran 4</b> Faktur Penjualan ( <i>original</i> ).....	95
<b>Lampiran 5</b> Faktur Penjualan ( <i>copy</i> ).....	95
<b>Lampiran 6</b> Daftar Pengiriman Kelompok Produk .....	96
<b>Lampiran 7</b> <i>Lost List</i> .....	96
<b>Lampiran 8</b> Formulir Setoran.....	97
<b>Lampiran 9</b> Catatan Perhitungan Fisik Persediaan.....	97
<b>Lampiran 10</b> Formulir Kredit.....	98
<b>Lampiran 11</b> Kegiatan Observasi.....	99

## **BAB I** **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat pada saat sekarang ini menimbulkan persaingan dalam dunia bisnis. Para pengusaha dituntut untuk bekerja dengan lebih efektif dan efisien dalam menghadapi persaingan yang lebih ketat demi menjaga kelangsungan operasional perusahaan. Perusahaan harus dapat bertahan hidup (*going concern*) dalam iklim persaingan, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat baik strategi internal perusahaan dalam mengelola segala kegiatan perusahaan maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada serta menetralkan hambatan-hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Strategi yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi. Pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan tanpa dukungan dan bantuan pihak-pihak lain dalam perusahaan termasuk para karyawan. Mereka harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun horizontal kepada tingkat manajemen yang rendah. Selain mendelegasikan wewenang sebagai bagian dari fungsi manajemen, perusahaan juga

membutuhkan suatu sistem pengendalian internal yang dirancang untuk memberikan keyakinan rasional atas tercapainya tujuan perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2014:226), pengendalian internal merupakan bagian integral yang tidak bisa dipisahkan dari kegiatan manajemen perusahaan dimana proses dari pengoperasian suatu perusahaan terjadi. Pengendalian yang baik akan mampu meyakinkan manajemen bahwa keputusan atau kebijakan serta arahan yang ada berjalan dengan semestinya. Selain itu, adanya penerapan sistem pengendalian internal yang baik mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian profit yang maksimal. Menurut Institut Akuntan Publik Indonesia (2016) yang dikutip dalam Sukrisno (2017:162), pengendalian internal dapat dikatakan sebagai proses yang dibuat sehingga mampu memberikan keyakinan yang rasional atas tercapainya tujuan: (1) keandalan dari pelaporan keuangan; (2) operasi perusahaan yang efektif dan efisien; dan (3) aturan dan regulasi yang ada memiliki kesesuaian dengan organisasi.

Sistem pengendalian internal dipengaruhi oleh sumber daya manusia beserta dengan sistem teknologi informasi yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan perusahaan sehingga tujuannya dapat tercapai. Pada perusahaan dagang pada umumnya akan melakukan penjualan baik secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, hal ini bermaksud untuk meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan. Jika pemesanan dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Namun

penjualan secara kredit terdapat resiko yang lebih besar dibandingkan penjualan secara tunai, seperti resiko piutang tak tertagih dan lain sebagainya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, maka setiap penjualan kredit kepada pelanggan wajib didahului dengan menganalisis kondisi keuangan pelanggan untuk kelayakan pemberian kredit.

Salah satu perusahaan yang menerapkan penjualan kredit adalah Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci. CCOD Pangkalan Kerinci merupakan suatu jenis perusahaan dagang, berperan sebagai distributor yang menjalin ikatan kontrak bisnis dengan anak perusahaan Coca-Cola Amatil Indonesia (CCAI). CCOD merupakan sebuah penamaan distributor resmi sudah ditetapkan oleh CCAI sebagai produsen dan distributor minuman non-alkohol siap minum yang telah beroperasi di Indonesia sejak tahun 1992. CCAI memproduksi dan mendistribusikan produk di bawah lisensi *The Coca-Cola Company*. Persediaan pada CCOD Pangkalan Kerinci yaitu berupa berbagai merk lini produk dari *The Coca-Cola Company* seperti: Coca-Cola, Fanta, Sprite, Minute Maid Pulpy, Frestea, Ades, dan lainnya. Produk tersebut didistribusikan di wilayah Kecamatan Pangkalan Kerinci dan sekitarnya, dengan aturan wilayah penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan CCAI.

Dari pengamatan yang Penulis lakukan pada perusahaan Bapak Ramli selaku pemilik Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci, Penulis menemukan beberapa masalah terhadap sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan tersebut antara lain keterkaitan fungsi

hingga unsur pengendalian internal belum terintegrasi dengan baik. Adapun masalah utama pada perusahaan yaitu terjadi penumpukan piutang dan bahkan tak tertagih dari debitur *outlet* kecil terhadap penjualan kredit sejumlah Rp.1.160.300,00 atau 0,43% dari jumlah total penjualan kredit sebanyak Rp.265.529.960,00 pada akhir periode Agustus 2022. Perangkapan fungsi yang terkait terutama fungsi pengiriman dengan fungsi penagihan hanya dilaksanakan oleh satu fungsi pengiriman atau satu bagian saja selama kegiatan operasional pokok perusahaan, seperti yang sering dialami perusahaan yaitu bagian pengiriman tidak menagih/mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan akibat beban kerja yang berlebihan (*Work Overload*) ataupun sebaliknya apabila bagian pengiriman melakukan penagihan maka akibatnya akan tertunda dalam mengirimkan barang pelanggan untuk rute selanjutnya dikarenakan mengingat kemungkinan hambatan tak terduga lainnya yang terjadi di lapangan, sehingga kerugian yang dialami perusahaan sering terkendala dalam menerima pembayaran piutang dari debiturnya dan kinerja perusahaan untuk mencapai target penjualan tidak maksimal.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka Penulis tertarik untuk menganalisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan dengan penyusunannya dalam bentuk laporan tugas akhir yang berjudul: **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA COCA-COLA OFFICIAL DISTRIBUTOR (CCOD) PANGKALAN KERINCI”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas yang menjadi rumusan masalah pada tugas akhir ini adalah: “Bagaimana sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang akan dibahas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci.
2. Untuk menganalisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan CCOD Pangkalan Kerinci dengan membandingkan sesuai kajian teori dalam literatur.
3. Untuk menganalisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci sesuai teori COSO.

## **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat dari berbagai pihak, terutama bagi Penulis sendiri. Adapun manfaat yang Penulis harapkan adalah:

1. Bagi Penulis

- a. Penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan Penulis tentang sistem informasi akuntansi.
- b. Sebagai pengalaman bagi Penulis untuk bisa memecahkan sebuah permasalahan yang terjadi yang dalam hal ini pada Coca-Cola Official Distributor (CCOD) Pangkalan Kerinci.
- c. Penelitian ini sebagai bahan rujukan antara teori dan praktek lapangan, sehingga antara keduanya dapat berjalan secara beriringan.

2. Bagi Universitas

Sebagai bahan acuan yang akan digunakan oleh para mahasiswa akuntansi untuk membuat tugas akhir, khususnya dibidang sistem informasi akuntansi.

3. Bagi Coca-Cola Official Distributor (CCOD)

Sebagai bahan pertimbangan ataupun evaluasi dalam menjalankan perusahaan Coca-Cola Official Distributor khususnya dalam meningkatkan sistem informasi akuntansi yang berkelanjutan.

4. Bagi peneliti lainnya

Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai bahan masukan yang berhubungan dalam sistem informasi akuntansi pada perusahaan dagang.