

ABSTRAK

PT. Coca Cola Bottling Indonesia – Medan merupakan salah satu bagian dari perusahaan pembotolan Coca Cola dan merek-merek dagang terkait (Sprite-Fanta- Coca Cola) dan yang terbesar di dunia. PT. Coca Cola Bottling Indonesia-Medan mensupply produk untuk didistribusikan ke bagian pemasaran yang menjual produk ke area pemasaran Sumatera Utara, Aceh, dan Batam.

Tujuan dari bagian ini adalah untuk mengetahui seberapa kuat pengendalian internal atas penjualan pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia-Medan.

Untuk memperoleh data primer, penulis melakukan teknik pengumpulan data yaitu teknik wawancara dan teknik pemberian kuisisioner. Teknik wawancara, yakni melakukan tanya jawab secara langsung dengan para staf administrasi penjualan. Teknik wawancara ini dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu melalui tatap muka atau telepon., Teknik kuisisioner yakni teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Yang menjadi responden untuk menjawab kuisisioner adalah para staf administrasi penjualan di perusahaan. Kuisisioner dalam hal ini sebagai alat untuk mengindikasikan unsur-unsur pengendalian intern yang mungkin tidak memadai. Kuisisioner ini dirancang untuk mendapatkan jawaban : “Ya” atau “Tidak”. Data sekunder yang diperoleh langsung dari perusahaan, sejarah perusahaan, kegiatan perusahaan, dan data volume penjualan Frestea untuk tahun 2000-2004.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode statistik rata-rata, maka diperoleh $\bar{X} = 67,6$. Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan pengendalian internal atas penjualan pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia – Medan adalah termasuk dalam katagori “Sangat Kuat”. Serta Penjualan pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia-Medan ada dua jenis, yaitu: penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Pada penjualan secara kredit, pelanggan *outlet* terlebih dahulu mendaftarkan outletnya ke dalam dengan cara mengajukan permohonan. Yang pada akhirnya permohonan ini disetujui oleh SCM, ASM, dan GSM.

Penulis menyarankan agar perusahaan untuk lebih menyempurnakan pengendalian internal (Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Informasi dan Komunikasi, Aktivitas Pengendalian, Pengawasan), Penjualan, Prosedur.