

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya ucapkan kepada Allah SWT karena hanya dengan Rahmat dan RidhoNya-lah, penulis akhirnya dapat menyelesaikan Skripsi yang diberi judul **“Analisis Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia – Medan”**.

Adapun tujuan penulisan Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Fakultas Teknik yaitu Teknik Industri pada Universitas Medan Area.

Dalam menyelesaikan penulisan Skripsi ini maupun saat mengikuti perkuliahan di Fakultas Teknik Universitas Medan Area, penulis banyak menerima bantuan, bimbingan serta dorongan dan pengarahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui Skripsi ini, izinkanlah penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya yaitu kepada:

1. Bapak Drs. Dadan Ramdan, M.Eng. Msc. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Medan Area
2. Ibu Ir. Hj. Haniza, MT selaku Pembantu Dekan I Fakultas Teknik Universitas Medan Area
3. Bapak Ir. Raspal Singh, MT selaku Pembimbing I
4. Bapak Ir. Kamil Mustafa, MT selaku Pembimbing II, sekaligus sebagai Ketua Jurusan Teknik Industri pada Fakultas Teknik Universitas Medan Area

5. Seluruh karyawan PT. Coca Cola Bottling Indonesia – Medan, yang telah banyak membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan laporan ini.
6. Kedua orang tua, khususnya Ibu tercinta, yang telah banyak memberikan dorongan baik secara materi maupun spiritual serta semangat.
7. Buat teman-teman dan para sahabatku yang telah memberikan motivasinya.
8. Buat seluruh keluarga dan saudaraku.

Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca umumnya dan bagi adik-adik yang akan menyelesaikan studi khususnya.

Semoga Rahmat dan Ridho Allah SWT selalu mengiringi setiap langkah kehidupan kita. Amin.

Medan, Februari 2008

Penulis,

Zainal Arifin

NIM. 008150064

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang Masalah	1
I.2. Perumusan Masalah.....	3
I.3.Tujuan Penelitian.....	3
I.4. Manfaat Penelitian.....	3
I.5.Kerangka Konseptual	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
II.1. Pengertian dan Tujuan Pengendalian Internal.....	6
II.2. Komponen-Komponen Pengendalian Internal	13
II.3 Pengendalian Internal atas Penjualan.....	19
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
III.1 Identifikasi Variabel.....	25
III.2. Jenis Penelitian.....	25
III.3. Jenis Data.....	25
III.4. Teknik Pengumpulan Data.....	26

III.5. Metode Penganalisaan Data.....	27
III.6. Jadwal dan Lokasi Penelitian.....	28
BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN.....	29
IV.1. Data Penelitian.....	29
IV.1.1. Gambaran Umum Perusahaan	29
a. Sejarah Ringkas PT.Coca Cola Botting Indonesia-Medan	29
b. PT.Coca Cola Botting Indonesia di Medan	38
c. Struktur organisasi dan Pembagian Tugas	42
IV.1.2. Prosedur Penjualan pada PT. Coca Cola Botting Indonesia-Medan.....	46
IV.2. Hasil Penelitian.....	51
IV.2.1. Pengendalian Internal atas Penjualan pada PT. Coca cola Botting Indonesia-Medan.....	51
IV.2.2. Hasil Analisa Statistik.....	61
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	63
V.1. Kesimpulan	63
V.2. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Urut Judul Tabel	Nomor
Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Data Volume penjualan Frestea Tahun 2000-2004	2
Tabel 3.1 Kriteria kekuatan Pengendalian Intern atas Penjualan	
Pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia-Medan	27



DAFTAR GAMBAR

Nomor Urut Judul Gambar	Nomor
Gambar	Halaman
Gambar 4.1 Sistem Penjualan Langsung pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia-Medan	47



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
Lampiran	Lampiran	
Lampiran 1	Struktur Organisasi PT. Coca Cola Bottling Indonesia – Medan	41

