

Masalah yang selalu dihadapi perusahaan adalah bagaimana agar perusahaan dapat beroperasi seefisien mungkin, sehingga dapat mencapai keuntungan yang maksimal, dimana keuntungan tersebut merupakan tujuan utama perusahaan disamping kelangsungan hidup (*going concern*) perusahaan.

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Sistem penjualan merupakan salah satu kegiatan yang paling penting, karena dapat menghasilkan aliran pendapatan yang diinginkan untuk menutupi biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan dapat digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Upaya perusahaan dalam mencapai tujuannya bertumpu pada pengendalian internal perusahaan itu sendiri. Pengendalian internal suatu perusahaan diciptakan untuk membantu manajemen melaksanakan fungsinya dalam mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian internal bertujuan untuk melindungi harta perusahaan, memperoleh laporan keuangan yang dapat diandalkan, meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan, dan mendorong kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Untuk perusahaan yang relatif kecil dimana operasi atau kegiatan perusahaan dapat dikerjakan oleh beberapa orang, pemilik atau pemimpin dapat mengawasi dan mengendalikan segala sesuatu yang terjadi didalam perusahaan secara langsung. Setelah perusahaan menjadi besar maka pemimpin tidak dapat

melakukan sepenuhnya karena keadaan perusahaan telah meluas sehingga struktur organisasi menjadi kompleks. Dengan demikian manajemen perlu mendelegasikan tanggungjawab dan wewenang ke tingkat supervisi yang ada. Untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan serta menentukan kesalahan maka diperlukan suatu alat yang dapat membantu keterbatasan tersebut adalah pengendalian internal.

Pengendalian internal dilaksanakan melalui penerapan metode, prosedur, dan tolak ukur lainnya dengan maksud agar seluruh kegiatan berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sehingga diharapkan dapat mengurangi atau menekan sekecil mungkin kesalahan, penyelewengan, dan kecurangan terhadap aktiva perusahaan.

Untuk mendukung keefektifan suatu pengendalian internal maka salah satu unsur penting adalah adanya suatu bagian dalam perusahaan yang bertugas menilai kelayakan dan keefektifan pengendalian internal yang ada dan menilai kualitas kegiatan yang telah dijalankan perusahaan. Bagian ini disebut dengan bagian Audit Internal. Bagian audit internal dalam perusahaan harus memiliki sikap yang dinamis, tanggap, dan menguasai semua aspek kegiatan yang ada dalam perusahaan.

PT Tolan Tiga Indonesia merupakan perusahaan swasta asing yang bergerak dalam bidang perkebunan. Berbadan hukum berkedudukan dan berkantor pusat di Medan dengan kantor cabang di Jakarta yang khusus mengenai pemasaran teh dan bertanggungjawab pada kantor besar di Medan. Bisnis bidang utama adalah budi daya kelapa sawit dan karet ada dikebun-kebun Pangkatan, Bandar Pinang,

Timbang Deli, Tanah Abang, Muko-Muko, Melania, Sanna dan Alicia. Sementara budi daya teh ada di kebun Cibuni, Jawa Barat. PT Tolan Tiga Indonesia melaksanakan kegiatan penjualan ke dalam negeri (penjualan lokal) dan penjualan ke luar negeri (ekspor). Produk yang dijual pada dasarnya adalah minyak sawit (crude palm oil) yang dikelola dari biji kelapa sawit di pabrik di Parlabian (rantau parapat).

Berikut data volume penjualan tahunan untuk produk (CPO) atau minyak kelapa sawit (dalam satuan Kg).

Tabel 1.1
Data Volume Penjualan CPO Tahun 2006-2008
(Dalam Satuan Kg)

Tahun	Volume Penjualan Lokal CPO	Volume Penjualan ekspor CPO
2006	19,557,560	12,998,924
2007	22,629,320	13,029,307
2008	15,297,700	19,084,889

Dari data di atas dapat kita lihat, volume penjualan lokal CPO tidak mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Dari tahun 2006 sampai tahun 2007, penjualan meningkat sebesar 15,7%. Dari tahun 2007 sampai tahun 2008, penjualan mengalami penurunan sebesar 32%. Berbeda dengan volume penjualan lokal, volume penjualan ekspor CPO mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Dari tahun 2006 sampai tahun 2007, penjualan meningkat sebesar 0,23%. Dari tahun 2007 sampai tahun 2008, penjualan meningkat sebesar 46,4%.

Meningkatnya hasil penjualan setiap tahun yang terjadi pada perusahaan merupakan akibat adanya pengendalian internal yang efektif terhadap kegiatan penjualan. Salah satunya yaitu adanya prosedur-prosedur penjualan yang harus dilalui agar penjualan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam bagaimana peranan pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan dalam skripsi yang berjudul :

“Peranan Pengendalian Internal Dalam Mendukung Efektivitas Penjualan pada PT Tolan Tiga Indonesia”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

“Bagaimana peranan pengendalian internal dalam mendukung keefektivan atas penjualan pada perusahaan?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui bagaimana peranan pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan pada PT Tolan Tiga Indonesia.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh melalui penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, menambah wawasan mengenai pengendalian internal atas penjualan yang sebenarnya yang dilaksanakan oleh setiap yang berwenang dalam lingkup Perusahaan PT Tolan Tiga Indonesia,
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran mengenai pengendalian internal yang dilaksanakan perusahaan dalam mengetahui seberapa jauh peranan pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan. Hal ini juga dapat dijadikan pertimbangan dan perbaikan di masa yang akan datang,
3. Bagi peneliti lain, sebagai bahan masukan bagi penelitian yang sejenis dan bacaan yang bermanfaat untuk menambah khususnya mengenai peranan pengendalian dalam menunjang efektivitas penjualan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teoritis

1. Peranan