

**UNIVERSITAS SUMATERA UTARA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**MEDAN**

**PROPOSAL PENELITIAN**

**PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM  
MENDUKUNG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA  
PT.TOLAN TIGA INDONESIA**

**OLEH :**

**NAMA : EFRINA MUTIA DESY SIREGAR**

**NIM : 050503121**

**DEPARTEMEN : AKUNTANSI**



**Guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
2010**

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul : “ Peranan Pengendalian Internal Dalam Mendukung Efektivitas Penjualan pada PT. Tolan Tiga Indonesia”. Skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri dan judul yang dimaksud belum pernah dimuat, dipublikasikan atau diteliti oleh mahasiswa lain dalam konteks penulisan skripsi level Program Reguler S-1 Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara. Semua sumber data dan informasi yang diperoleh telah dinyatakan dengan jelas, benar apa adanya. Apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh Universitas Sumatera Utara.

Medan, 8 Maret 2010  
Yang membuat Pernyataan

Efrina Mutia Desy Siregar  
NIM : 050503121

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillahrabbi'l'alamiin, puji syukur penulis ucapkan kepada Sang Pencipta dan Penguasa Alam beserta isinya, Allah SWT yang telah memberikan nikmat, rahmat, hidayah, dan berkah yang tiada terhingga, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Shalawat berangkaikan Salam tak lupa penulis hadiahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, Nabi akhir zaman sebagai perantara turunya cahaya Islam ke dunia ini berikut juga ilmu pengetahuan kepada ummatnya.

Adapun skripsi ini berjudul Peranan Pengendalian Internal Dalam Mendukung Efektivitas Penjualan pada PT. Tolan Tiga Indonesia, dan disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Departemen Akuntansi Universitas Sumatera Utara.

Sepanjang proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan, serta do'a dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tiada terhingga kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs. Jhon Tafbu Ritonga, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara
2. Bapak Drs. Hasan Sakti Siregar, M.Si, Ak selaku Ketua Departemen Akuntansi dan Ibu Dra. Mutia Ismail, MM, Ak selaku Sekretaris Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.

3. Bapak Drs. Zainal AT. Silangit, Ak selaku dosen pembimbing yang dengan tulus ikhlas meluangkan waktu, memberi saran, bimbingan dan arahan kepada penulis dalam proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Drs. Hotmal Jafar, MM, Ak selaku dosen penguji I dan Ibu Dra. Mutia Ismail, MM, Ak selaku dosen penguji II yang telah membantu penulis melalui saran dan kritik yang diberikan demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Drs. Zulkifli Siregar dan Ibunda Mayerni Sihombing S.pd yang senantiasa mendidik dan mengajarkan dengan penuh cinta dan kesabaran serta mencurahkan kasih sayang tiada tara, dan selalu mendoakan penulis agar menjadi anak yang shaleh dan berguna bagi agama, keluarga, masyarakat, bangsa dan negara.

Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran yang membangun bagi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya, Penulis berharap semoga kiranya skripsi ini bermanfaat bagi ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang akuntansi.

Medan, 8 Maret 2010  
Penulis

Efrina Mutia Desy Siregar  
NIM : 050503121

## **ABSTRAK**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peranan pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan pada PT. Tolan Tiga Indonesia Medan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif serta metode analisis kuantitatif rata-rata. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara dan bagian penjualan serta bagian terkait lainnya. Sedangkan data sekunder adalah data volume penjualan kelapa sawit (CPO) tahun 2006, 2007 dan tahun 2008.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil persentase selama tiga tahun terakhir ini dapat disimpulkan bahwa tingkat efektivitas penjualan lokal dari tahun 2006 ke tahun 2007 meningkat sebesar 15,7% dan tingkat efektivitas penjualan dari tahun 2007 ke tahun 2008 meningkat sebesar 32%. Sedangkan tingkat efektivitas penjualan ekspor kelapa sawit dari tahun 2006 ke tahun 2007 mengalami peningkatan sebesar 0,23% dan tingkat efektivitas penjualan kelapa sawit tahun 2007 ke tahun 2008 meningkat sebesar 46,4%. Berdasarkan hasil penelitian, dengan persentase jawaban kuesioner sebesar 88%. Sehingga penulis menarik kesimpulan bahwa pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan pada PT. Tolan Tiga Indonesia Medan sudah sangat berperan.

**Kata kunci : Peranan Pengendalian Internal, Efektivitas Penjualan.**

## **ABSTRACT**

This research is a descriptive research. This research intends to know how the role internal control in supporting sales effectively for PT. Tolan Tiga Indonesia Medan.

This research used a descriptive research is in quantitative average analysis method. Primary and secondary data were used in this research. The primary data was gained from interviews with sales and related department. The secondary data was the 2006, 2007 and 2008 CPO sales volume.

The result of this research showed that result percentage domestic as long as three years could be summarized that the CPO sales effectively level from the 2006-2007 increasing was 15,7% and the CPO sales effectively level from the 2007-2008 increasing was 32%. Whereas, export CPO sales effectively level from the 2006-2007 increasing was 0,23% and sales effectively level from the 2007-2008 increasing was 46,4%. Based on these facts with questioner percentage answers was 88%, until could be summarized that the internal control in supporting sales effectively level for PT. Tolan Tiga Indonesia Medan is very role.

**Keywords : The Role Internal Control, Sales Effectively**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .... ..	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Tinjauan Teoritis .....	6
1. Pengertian Peranan .....	6
2. Pengendalian Internal .....	6
a. Pengertian Pengendalian Internal .....	6
b. Tujuan Pengendalian Internal .....	9
c. Komponen Pengendalian Internal .....	13
d. Keterbatasan Pengendalian Internal .....	20

3. Efektivitas dan Efisiensi .....	22
a. Pengertian efektivitas dan efisiensi .....	22
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas dan efisiensi .....	24
4. Penjualan .....	24
a. Pengertian Penjualan .....	24
b. Tujuan Penjualan .....	26
c. Efektivitas Penjualan .....	27
d. Pengendalian Internal Penjualan .....	28
e. Peranan Pengendalian Dalam Mendukung Efektivitas penjualan .....	30
B. Tinjauan Peneliti Terdahulu.....	31
1. Fithri Sarrah Lubis .....	32
2. Astrid Feriska R .....	32
3. Rusnella Ulfa .....	33
C. Kerangka Konseptual.....	34

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	36
B. Jenis dan Sumber Data.....	36
C. Teknik Pengumpulan Data .....	37
D. Metode Analisis Data.....	37
E. Jadwal dan Lokasi Penelitian .....	39



## **BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN**

A. Data Penelitian.....	40
1. Gambaran Umum dan Sejarah Singkat PT. Tolan Tiga Indonesia .....	40
2. Struktur Organisasi dan Perusahaan .....	43
3. Penetapan dan Kebijakan Saluran Distribusi .....	51
4. Produk yang dihasilkan dan dipasarkan .....	57
5. Perkembangan Penjualan CPO .....	58
B. Analisa Hasil Penelitian.....	64
1. Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Tolan Tiga Indonesia.....	64
2. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan .....	71
3. Efektivitas Penjualan .....	72
4. Pengendalian Internal Efektif terhadap Penjualan .....	74
5. Hasil Analisis Statistik.....	76

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	78
B. Saran.....	79

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>80</b>
-----------------------------	-----------

<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>82</b>
-----------------------	-----------

### **DAFTAR TABEL**

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
--------------	--------------	----------------

Tabel 1.1	Data Volume Penjualan Produksi Minyak Kelapa Sawit (CPO) Tahun 2006-2008 .....	18
Tabel 3.1	Jadwal Penyelesaian Skripsi .....	39
Tabel 4.1	Data Volume Penjualan Lokal CPO .....	73
Tabel 4.2	Data Volem Penjualan Ekspor CPO .....	73
Tabel 4.3	Anggaran dan Realisasi Biaya Produksi .....	75

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
-------	-------	---------

Gambar 2.1	Kerangka Konseptual.....	24
Gambar 4.1	Saluran Distribusi Ekspor.....	56
Gambar 4.2	Saluran Distribusi Lokal.....	57

#### **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
Lampiran i	Struktur Organisasi PT. Tolan Tiga	

	Indonesia Medan .....	79
Lampiran ii	Faktur Penjualan .....	80
Lampiran iii	Flowcart Penjualan .....	81
Lampiran iv	Lembar Kuesioner .....	83
Lampiran v	Hasil Jawaban Kuesioner .....	93

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**