

ABSTRAK

Manfaat Akuntansi Pertanggungjawaban Sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Pengendalian Penjualan

Pertumbuhan ekonomi negara-negara yang sedang berkembang sangat tergantung pada kemampuan mengembangkan aktivitas penjualannya, karena penjualan akan mendatangkan laba sebagai tujuan utama perusahaan. Penjualan harus dikendalikan dengan alasan penjualan merupakan bidang yang dinamis dengan kondisi yang berubah-ubah. Dari penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh hasil yang akan digunakan untuk menutupi biaya operasi dan sebagian lagi akan digunakan untuk mengembangkan operasi perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup memperoleh laba.

Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dan tingginya persaingan yang terjadi didunia usaha maka sangatlah perlu bagi perusahaan untuk dapat melakukan pengendalian penjualan. Untuk itu manajer menyusun sebuah anggaran penjualan agar manajer tersebut dapat melakukan pengendalian penjualan. Penulis melakukan penelitian pada perusahaan farmasi yaitu PT. X yang berlokasi di Bandung. Dengan tujuan untuk mengetahui manfaat akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan.

Penulis menggunakan metode deskriptif analisis yaitu dengan menemukan fakta dari penelitian kemudian diproses lebih lanjut dengan teori yang ada. Sedangkan untuk mendapatkan data yang diperlukan digunakan teknik penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan untuk mendapatkan data sekunder, data primer penulis memperolehnya dengan melakukan wawancara dan observasi langsung.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menarik simpulan bahwa akuntansi pertanggungjawaban PT. X telah bermanfaat dan sesuai dengan hipotesis yang penulis tetapkan yaitu: "Akuntansi pertanggungjawaban bermanfaat sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan".

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Rerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Manfaat	11
2.2 Akuntansi Pertanggungjawaban	
2.2.1 Pengertian Akuntansi Pertanggungjawaban	11

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

3.1.1 Sejarah Perusahaan	46
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	47
3.1.2 Strategi Perusahaan	48
3.1.3 Struktur Organisasi	49

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Metode Pengumpulan Data	57
3.2.2 Teknik Pengembangan	59
3.2.3 Operasionalisasi Variabel	59
3.2.4 Pengujian Hipotesis	61

BAB IV TINJAUAN PUSTAKA

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban	62
4.1.1.1 Struktur Organisasi	63
4.1.1.2 Anggaran	63
4.1.1.3 Biaya Terkendali dan Biaya tidak Terkendali	64
4.1.1.4 Klasifikasi Kode Rekening Perusahaan	65
4.1.1.5 Laporan Pertanggungjawaban	67

4.1.2 Karakteristik Akuntansi Pertanggungjawaban	
4.1.2.1 Pusat-Pusat Pertanggungjawaban	88
4.1.2.2 Standar yang ditetapkan sebagai tolok ukur kinerja manajer	90
4.1.2.3 Kinerja Manajer diukur dengan membandingkan antara realisasi dan anggaran	91
4.1.2.4 Manajer Secara Individual penghargaan atau hukuman	91
4.1.3 Pengendalian Penjualan	
4.1.3.1 Penempatan anggaran penjualan	92
4.1.3.2 Melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan	93
4.1.3.3 Membandingkan antara pelaksanaan sesungguhnya dengan anggaran yang telah ditetapkan	93
4.1.3.4 Mengambil tindakan perbaikan jika diketahui adanya penyimpangan	93
4.1.3.5 Adanya ketaatan kebijaksanaan sistem anggaran	94
4.1.4 Tercapainya Tujuan Penjualan	
4.1.4.1 Tercapainya target penjualan sesuai dengan yang direncanakan	94
4.1.4.2 Tidak adanya atau sedikitnya komplain konsumen	95
4.1.4.3 Tepat waktu dalam penyerahan	95

4.2 Pembahasan

4.2.1 Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban

4.2.1.1 Struktur Organisasi	96
4.2.1.2 Anggaran	97
4.2.1.3 Biaya Terkendali dan Biaya tidak Terkendali	98
4.2.1.4 Klasifikasi Kode Rekening Perusahaan	98
4.2.1.5 Laporan Pertanggungjawaban	99

4.2.2 Karakteristik Akuntansi Pertanggungjawaban

4.2.2.1 Indentifikasi pusat-pusat pertanggungjawaban	100
4.2.2.2 Standar sebagai tolok ukur kinerja manajer	100
4.2.2.3 Kinerja Manajer diukur dengan membandingkan antara realisasi dan anggaran	100
4.2.2.4 Manajer Secara Individual penghargaan atau hukuman	101

4.2.3 Pengendalian Penjualan

4.2.3.1 Penempatan anggaran penjualan	101
4.2.3.2 Melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan	101
4.2.3.3 Membandingkan antara pelaksanaan sesungguhnya dengan anggaran yang telah ditetapkan	102
4.2.3.4 Mengambil tindakan perbaikan jika diketahui adanya penyimpangan	102
4.2.3.5 Adanya ketaatan kebijaksanaan sistem anggaran	103

4.2.4 Tercapainya Tujuan Penjualan	103
4.2.4.1 Pencapaian target penjualan sesuai dengan yang direncanakan	103
4.2.4.2 Tidak adanya atau sedikitnya komplain konsumen	106
4.2.4.3 Tepat waktu dalam penyerahan	107
4.3 Manfaat Akuntansi Pertanggungjawaban dalam Membantu Manajemen dalam Mengendalikan Penjualan	107
4.4 Analisis Pengujian Hipotesis	108
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	110
5.2 Saran	
5.2.1 Saran untuk perusahaan	113
5.2.2 Saran untuk peneliti selanjutnya	114
 DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN	118

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 : Bagan Rerangka Pemikiran	8
Gambar 2.1 : Arti Posisi Angka dalam Kode Rekening	31
Gambar Diagram : Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2004	104
Gambar Diagram : Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2005	105
Gambar Diagram : Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2006	106

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Klasifikasi Kode Rekening Blok	32
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel	60
Tabel 4.1 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Mei 2004	68
Tabel 4.2 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juni 2004	68
Tabel 4.3 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juli 2004	69
Tabel 4.4 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Agustus 2004	70
Tabel 4.5 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan September 2004	70
Tabel 4.6 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Oktober 2004	71
Tabel 4.7 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan November 2004	72
Tabel 4.8 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Desember 2004	72
Tabel 4.9 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Januari 2005	73
Tabel 4.10 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Februari 2005	74
Tabel 4.11 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Maret 2005	74
Tabel 4.12 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan April 2005	75
Tabel 4.13 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Mei 2005	76
Tabel 4.14 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juni 2005	76
Tabel 4.15 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juli 2005	77
Tabel 4.16 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Agustus 2005	78
Tabel 4.17 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan September 2005	78
Tabel 4.18 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Oktober 2005	79
Tabel 4.19 Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan November 2005	79

Tabel 4.20	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Desember 2005	80
Tabel 4.21	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Januari 2006	81
Tabel 4.22	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Februari 2006	81
Tabel 4.23	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Maret 2006	82
Tabel 4.24	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan April 2006	83
Tabel 4.25	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Mei 2006	83
Tabel 4.26	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juni 2006	84
Tabel 4.27	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Juli 2006	85
Tabel 4.28	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Agustus 2006	85
Tabel 4.29	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan September 2006	86
Tabel 4.30	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan Oktober 2006	86
Tabel 4.31	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan November 2006	87
Tabel 4.32	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan September 2006	88
Tabel 4.33	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2004	95
Tabel 4.34	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2005	95
Tabel 4.35	Laporan Anggaran dan Realisasi Penjualan 2006	96

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Stuktur Organisasi