



IKATAN AKUNTAN INDONESIA  
WILAYAH JAWA BARAT

ISSN-SNAB-2252-3936



# PROCEEDINGS

**PROFESIONALISME AKUNTAN MENUJU  
SUSTAINABLE BUSINESS PRACTICE**

**KAMIS, 20 JULI 2017 | BANDUNG, JAWA BARAT**

# PERANAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS BIAYA PENJUALAN PADA PT DIRGANTARA INDONESIA

Imelda Feronika Simbolon<sup>1</sup>, Evi Octavia, Dr., S.E., MM., Ak., CA.<sup>2</sup>

1. Universitas Widyatama  
Jl. Cikutra No. 204A Bandung 40125, Jawa Barat - Indonesia  
Email: imellsymbolon@gmail.com

2. Universitas Widyatama  
Jl. Cikutra No. 204A Bandung 40125, Jawa Barat - Indonesia  
Email: evi.octavia@widyatama.ac.id

## ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban terhadap efektivitas biaya penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia (Persero). Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya realisasi penjualan yang tidak mencapai target yang diharapkan pada PT. Dirgantara Indonesia (Persero). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dan eksplanatori. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan manajer divisi pemasaran dan penjualan di PT Dirgantara Indonesia (Persero). Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu nonprobability sampling dengan metode purposive judgment sampling, dan jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 54 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi pertanggungjawaban dan efektivitas biaya penjualan di PT. Dirgantara Indonesia (Persero) menunjukkan bahwa sistem akuntansi pertanggungjawaban berpengaruh signifikan dan termasuk ke dalam kategori baik.*

**Kata Kunci :** Sistem akuntansi Pertanggungjawaban, Efektivitas, Biaya Penjualan

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Penelitian ini mengangkat isu mengenai peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas biaya penjualan pada suatu perusahaan. Sebagai suatu perusahaan yang berorientasi pada laba serta diorganisasikan dan dijalankan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat, pada dasarnya perusahaan selalu berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dengan menggunakan segala kemampuan dan sumber daya yang tersedia serta meningkatkan kesejahteraan bagi karyawannya (Yulika, 2006).

Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh pendapatan dan laba yang layak sehingga dapat mempertahankan kelangsungan perusahaan. Bagi perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dan harus dikendalikan karena penjualan merupakan bidang yang dinamis dengan kondisi yang berubah-ubah. Dari penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh hasil yang akan digunakan untuk mengembangkan operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan (Hafid, 2006).

Efektivitas merupakan suatu bauran yang menunjukkan sejauh mana sasaran atau target yang tercapai. Salah satu alat bantu manajemen untuk dapat mengendalikan perusahaan secara efektif dan efisien adalah dengan menerapkan akuntansi pertanggungjawaban. Efektivitas dan efisiensi tidak terlepas dari akuntansi pertanggungjawaban. Hal ini penting untuk dapat menghindari pemborosan dan kecurangan akibat pendelegasian wewenang, sehingga tercipta suatu pengendalian biaya yang tepat. Dengan adanya akuntansi pertanggungjawaban dalam perusahaan, maka pimpinan dapat menilai tanggung jawab dan kinerja atau prestasi bawahan atas tugas yang didelegasikan kepadanya tepat sehingga tujuan perusahaan secara keseluruhan dapat tercapai (Supriyono, 2000).

Berdasarkan penelitian Yulianty (2013) PT. Pupuk Kujang Cikampek mengalami permasalahan yang cukup serius berkaitan dengan penjualan pupuk yang mengalami penurunan penjualan yang cukup drastis sehingga berdampak kepada kegiatan pemasaran dan penjualannya. Masalah tersebut diawali dengan dana PT. Pupuk Kujang yang tersedia telah dipakai sebagai *equity* pembangunan pabrik kujang 1B dan kesempatan untuk memupuk dana dari hasil penjualan pupuk urea terutama dari sektor pangan yang jumlahnya paling besar tidak dapat dicapai. akibatnya PT. Pupuk Kujang menderita kerugian. Maka akan

dilakukan pengendalian biaya melalui sistem akuntansi pertanggungjawaban dengan menyelenggarakan suatu pencatatan atas biaya-biaya yang dapat dikendalikan.

PT INTI (Persero) Bandung, laporan realisasi anggaran biaya pemasaran diterbitkan secara bulanan dan triwulan dan akan dilaporkan dalam rapat direksi untuk meneliti penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Jumlah anggaran biaya pemasaran dan realisasi biaya pemasaran pada PT. INTI (Persero) Bandung mengalami perubahan dari tahun ke tahun yang terlihat jelas bahwa anggaran biaya pemasaran itu tidak sesuai dengan realisasi biaya pemasaran dan menyebabkan penjualan tidak terpenuhi (Reza Fauzi, 2006)

PT. Dirgantara yang bergerak dalam pembuatan pesawat terbang sejak 1967, saat ini sedang mengalami kesulitan keuangan yang diakibatkan penjualan pesawat tidak memenuhi target.

Berikut adalah laporan rencana dan realisasi penjualan bersih PT Dirgantara Indonesia tahun 2012-2015

Tabel 1.1  
Laporan Rencana dan Realisasi PT. Dirgantara Indonesia  
Tahun 2012-2015

Uraian	Tahun	Rencana USD	Realisasi USD	Selisih anggaran dan realisasi	Pencapaian (%)
Air Craft & Helikopter	2012	339,981,250	304,764,952	35,216,298	89,64
Sistem HANKAM	2013	455,118,817	385,543,879	69,574,938	84,71
Suku Cadang	2014	467,624,920	462,570,485	5,054,435	98,91
Jasa Pemeliharaan	2015	489,578,043	266,878,664	222,699,369	54,51

(Sumber: Data Penjualan dari Divisi Akuntansi PT. Dirgantara Indonesia)

Dari tabel diatas terlihat jelas bahwa anggaran penjualan itu tidak sesuai dengan realisasi. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan, maka sangat perlu bagi perusahaan untuk dapat melakukan pengendalian penjualan untuk mengoptimalkan laba perusahaan. Dengan laba tersebut perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan mampu mempertahankan eksistensinya dimasa yang akan datang.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka masalah pada penulisan ini diidentifikasi sebagai berikut:

Seberapa besar peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban terhadap efektivitas biaya penjualan pada PT Dirgantara Indonesia (Persero)?

## 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian-uraian sebelumnya, penelitian ini bermaksud untuk mengetahui bagaimana peranan akuntansi pertanggung jawaban yang diterapkan perusahaan perusahaan dan peranannya dalam menunjang efektivitas pengendalian biaya produksi. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui seberapa besar peranan sistem akuntansi pertanggung jawaban terhadap efektivitas biaya penjualan pada PT Dirgantara Indonesia (Persero).

## 1.4 Kegunaan Penelitian

### 1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu

Dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan akuntansi, khususnya pada peranan akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas biaya penjualan.

### 1.4.2 Kegunaan Operasional:

- a. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama  
Hasil penelitian ini dapat menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Widyatama serta bisa bermanfaat dikalangan mahasiswa.
- b. Bagi Perusahaan
  - Sebagai bahan masukan bagi PT Dirgantara Indonesia (Persero) dalam membuat perkembangan akuntansi pertanggungjawaban, khususnya dalam mengambil keputusan dalam pengendalian biaya penjualan dan peningkatan efektivitas biaya penjualan sesuai dengan yang ditargetkan perusahaan pada masa yang akan datang.
  - Diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai peranan akuntansi pertanggungjawaban dalam menunjang efektivitas pengendalian biaya penjualan.

- c. Bagi penulis  
Sebagai alat latihan dan perbandingan antara konsep-konsep yang teoritis yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek lapangan sekaligus menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai akuntansi pertanggungjawaban.  
Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program pendidikan sarjana ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Widyatama.
- d. Bagi Pembaca  
Diharapkan dari hasil penelitian ini pembaca dapat mendapat informasi yang dapat digunakan sebagai bahan perbandingan atas penelitian khususnya bidang akuntansi yang berkaitan dengan penelitian ini.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA.

### 2.1 Akuntansi Pertanggungjawaban

Menurut Hansen dan Mowen (2013:229) menyatakan bahwa:

“Akuntansi pertanggungjawaban adalah alat fundamental untuk pengendalian manajemen dan ditentukan melalui empat elemen penting, yaitu pemberian tanggung jawab, pembuatan ukuran kinerja atau *benchmarking*, pengewaluasian kinerja dan pemberian penghargaan. Akuntansi pertanggungjawaban bertujuan mempengaruhi perilaku dalam cara tertentu sehingga seseorang atau kegiatan perusahaan akan disesuaikan untuk mencapai tujuan bersama.”

Dari definisi diatas, dapat terlihat bahwa akuntansi pertanggungjawaban adalah aspek pengendalian manajemen dan merupakan suatu sistem akuntansi yang mengakui berbagai pusat tanggung jawab kepada keseluruhan organisasi yang mencerminkan rencana dan tindakan. Hal ini nantinya akan memudahkan dalam mengendalikan kegiatan operasional dan mengevaluasi prestasi yang telah dicapai (Gugun, 2006)

#### 2.4.1 Efektivitas Penjualan

Berdasarkan definisi-definisi di awal, dalam (Riza Yoesoef,2014) dapat diketahui bahwa agar penjualan efektif, maka harus didahului dengan berbagai kegiatan pemasaran, pengembangan produk, penetapan harga dan saluran distribusi serta adanya hubungan yang wajar antara:

1. Investasi Dalam Modal Kerja dan Fasilitas
2. Volume Penjualan
3. Biaya Operasi
4. Laba Kotor

Hal-hal tersebut dapat menunjang keefektivan penjualan yang erat kaitannya dengan laba optimal yang akan dicapai perusahaan dalam suatu perusahaan jika pemasarannya berhasil mengidentifikasi kebutuhan konsumen, pengembangan produk yang tepat, dan penetapan harga yang wajar, mendistribusikan serta mempromosikan secara efektif, maka dapat meningkatkan volume penjualan (Riza yoesoef, 2014)

Jadi, efektivitas penjualan dapat dilihat dari target penjualan yang dikehendaki tercapai baik dalam unit maupun rupiah, tercapainya pengendalian *intern* penjualan yang meliputi laporan keuangan bidang penjualan yang handal, ketepatan waktu dan ketetapan kualitas, serta ada atau tidaknya penyimpangan terhadap target yang sudah direncanakan (Gugun Gunawan, 2006)

### 2.2 Kerangka Pemikiran

#### 2.5.1 Peranan Akuntansi Pertanggungjawaban Terhadap Efektivitas Penjualan

Dengan akuntansi pertanggungjawaban, dapat dilakukan penyusunan anggaran penjualan yang berfungsi sebagai alat pemotivasi kerja. Laporan kegiatan penjualan yang menggambarkan hasil penjualan yang sebenarnya serta dilakukan perbandingan antara pelaksanaan dengan anggaran. Dari perbandingan tersebut dapat diketahui penyimpangan yang terjadi dan sebab-sebab terjadinya penyimpangan sehingga dapat diambil tindakan koreksi yang tepat. Perbaikan yang dilakukan diharapkan dapat mendorong perusahaan untuk beroperasi lebih optimal dan efektif (Gugun Gunawan,2006).

Menurut Acep Edison (2015:308), pusat pendapatan adalah pusat pertanggungjawaban yang berkaitan dengan masukan kedalam perusahaan yang diukur dengan satuan moneter. pertanggungjawaban manajer pusat pendapatan diukur berdasarkan tingkat penjualan serta pencapaian laba sesuai dengan rencana pendapatan sebagaimana yang telah ditetapkan dalam anggaran pendapatan.

Dengan demikian, cara pusat-pusat pertanggungjawaban dibebankan mencerminkan situasi aktual dan jenis informasi yang tersedia bagi manajer. Manajer departemen pemasaran mengatur harga dan memproyeksikan penjualan. Oleh karena itu, departemen pemasaran dapat dievaluasi sebagai pusat pendapatan. Biaya-biaya langsung dari departemen pemasaran dan penjualan keseluruhan adalah tanggung jawab manajer penjualan (Hansen Mowen,2009:818).

Pernyataan tersebut diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fadhilah Syarifa (2015), Riza Arzheta Aulia Yoesoef (2014), serta Gugun Gunawan (2006) mengenai peranan akuntansi pertanggungjawaban terhadap efektivitas penjualan yang menyatakan bahwa peranan akuntansi pertanggungjawaban berperan terhadap efektivitas biaya penjualan.

Penjelasan mengenai peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban terhadap efektivitas penjualan yang telah diuraikan diatas dapat dilihat secara ringkas melalui kerangka. Kerangka pemikiran untuk penelitian ini, yaitu:



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

### 2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis pada dasarnya merupakan suatu proposisi atau anggapan yang benar dan sering digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan atau pemecahan persoalan ataupun dasar penelitian lebih lanjut. anggapan/asumsi sebagai suatu hipotesis juga merupakan data, akan tetapi karena kemungkinan bisa salah, apabila akan digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan harus diuji terlebih dahulu dengan menggunakan data hasil observasi (Sugiyono, 2003:167).

Maka penulis mencoba mengemukakan hipotesa yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

H1 : Akuntansi pertanggungjawaban berperan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektifitas biaya penjualan di PT Dirgantara Indonesia (Persero).

### 3. METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Pada penelitian ini unit analisisnya adalah karyawan dan manajer divisi pemasaran dan penjualan di PT Dirgantara Indonesia (Persero) yang berjumlah 62 orang.

### 3.4 Metode Analisis Data

#### 3.4.1 Analisis Regresi Sederhana

Analisis regresi pada dasarnya untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, selain itu juga menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen (Ghozali, 2011:96). Analisis regresi linear sederhana merupakan suatu analisis yang digunakan untuk melihat adanya suatu hubungan dan pengaruh antara variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Dalam pengolahan data peneliti menggunakan alat bantu berupa perangkat lunak statistik (*statistic software*) yang dikenal dengan SPSS. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana. Adapun persamaan regresi tersebut adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan:

Y = Efektivitas biaya penjualan

X = Sistem akuntansi pertanggungjawaban

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

e = *error term*

#### 3.4.2 Analisis Koefisien Korelasi Pearson

Koefisien korelasi *pearson* digunakan untuk mengukur ada atau tidaknya hubungan linear antara variabel independen dan variabel dependen serta mempunyai tujuan untuk meyakinkan bahwa pada kenyataannya terdapat hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Dengan formulasi sebagai berikut:

$$r = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X \Sigma Y)}{\sqrt{[n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2][n \Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2]}}$$

Keterangan:

r = koefisien korelasi

n = ukuran sampel atau banyak data di dalam sampel

X = variabel bebas (*independent*)

Y = variabel terikat (*dependent*)

Koefisien korelasi mempunyai nilai  $-1 \leq r \leq +1$ , dimana:

- Apabila  $r = +1$ , maka korelasi antara dua variabel dikatakan sangat kuat dan searah, artinya jika X naik sebesar 1 maka Y juga akan naik sebesar 1 atau sebaliknya.
- Apabila  $r = 0$ , maka hubungan antara kedua variabel sangat lebar atau tidak ada hubungan sama sekali.
- Apabila  $r = -1$ , maka korelasi antar kedua variabel sangat kuat dan berlawanan arah, artinya apabila X naik sebesar 1 maka Y akan turun sebesar 1 atau sebaliknya.

**Tabel 3.4**  
**Interpretasi Koefisien Korelasi**

Sumber:  
(2012:250)

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sugiyono

### 3.4.3 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai ( $R^2$ ) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:97).

### 3.4.4 Penetapan Tingkat Signifikansi ( $\alpha$ )

Tingkat signifikan (*significant level*) yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah sebesar 5% atau 0,05 karena dinilai cukup untuk menguji hubungan antara variabel-variabel yang diuji atau menunjukkan bahwa korelasi antara kedua variabel cukup nyata. Tingkat signifikansi 0,05 artinya adalah kemungkinan besar dari hasil penarikan kesimpulan mempunyai probabilitas 95% atau toleransi kesalahan sebesar 5%.

### 3.5.5 Pengujian Hipotesis (Uji t)

Uji t (*t-test*) pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali 2011:98). Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya pengaruh antara variabel independen (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat). Dimana hipotesis nol ( $H_0$ ) yaitu hipotesis tentang tidak adanya pengaruh. Sedangkan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) merupakan hipotesis yang menunjukkan adanya pengaruh. Adapun hipotesis statistik secara parsial yang akan diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0$  :  $b_i = 0$ , Sistem akuntansi pertanggungjawaban tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas biaya penjualan.

$H_a$  :  $b_i \neq 0$ , Sistem akuntansi pertanggungjawaban berpengaruh signifikan terhadap efektivitas biaya penjualan.

Kriteria Pengambilan Keputusan

- $H_0$  ditolak jika probabilitas value  $< 0,05$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$
- $H_0$  diterima jika probabilitas value  $> 0,05$  atau  $t_{hitung} < t_{tabel}$

nilai  $t_{tabel}$  didapat dari:  $df = n - k - 1$

keterangan: n: jumlah observasi

k: variabel independen

## 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 4.2 Pembahasan

#### 4.2.3 Peranan Sistem Akuntansi Pertanggungjawaban Terhadap Efektivitas Biaya Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi pertanggungjawaban berpengaruh signifikan terhadap efektivitas biaya penjualan. Sedangkan besarnya pengaruh peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban dalam memberikan kontribusi pengaruh terhadap efektivitas biaya penjualan sebesar 53,8%. Hasil penelitian ini didukung oleh landasan teori pada pembahasan sebelumnya yang menyatakan bahwa akuntansi pertanggungjawaban adalah suatu sistem akuntansi yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan dan pelaporan biaya dan pendapatan dilaksanakan sesuai dengan pusat pertanggungjawaban dalam organisasi, dengan tujuan agar orang atau sekelompok orang yang bertanggung jawab atas penyimpangan biaya dan pendapatan yang dilonggarkan (Mulyadi 2001:193).

Sistem akuntansi pertanggungjawaban ini merupakan sistem yang mengukur berbagai hasil yang dicapai oleh setiap pusat pertanggungjawaban. Tujuannya adalah menghasilkan laporan-laporan untuk setiap tingkatan manajemen pada pusat pertanggungjawaban. Selain menghasilkan laporan, akuntansi pertanggungjawaban juga bertujuan untuk menampilkan kinerja yang efektif dan efisien. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dan tingginya tingkat persaingan yang terjadi di dunia usaha, maka sangat perlu bagi perusahaan untuk dapat melakukan pengendalian penjualan. dengan adanya pengendalian penjualan dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Salah satu alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan adalah dengan menerapkan akuntansi pertanggungjawaban. Penerapan akuntansi pertanggungjawaban adalah untuk dapat mengendalikan kegiatan penjualan agar hasil dari penjualan tersebut dapat dipertanggungjawabkan (Gunawan,2006).

Dengan akuntansi pertanggungjawaban, dapat dilakukan penyusunan anggaran penjualan yang berfungsi sebagai alat pemotivasi kerja. Laporan kegiatan penjualan yang menggambarkan hasil penjualan yang sebenarnya serta dilakukan perbandingan antara pelaksanaan dengan anggaran. Dari perbandingan tersebut dapat diketahui penyimpangan yang terjadi dan sebab-sebab terjadinya penyimpangan sehingga dapat diambil tindakan koreksi yang tepat. Perbaikan yang dilakukan diharapkan dapat mendorong perusahaan untuk beroperasi lebih optimal dan efektif (Gunawan,2006).

Pusat pendapatan adalah pusat pertanggungjawaban yang berkaitan dengan masukan kedalam perusahaan yang diukur dengan satuan moneter. Pertanggungjawaban manajer pusat pendapatan diukur berdasarkan tingkat penjualan serta pencapaian laba sesuai dengan rencana pendapatan sebagaimana yang telah ditetapkan dalam anggaran pendapatan (Edison, 2015:308). Dengan demikian, cara pusat-pusat pertanggungjawaban dibebankan mencerminkan situasi aktual dan jenis informasi yang tersedia bagi manajer. Manajer departemen pemasaran mengatur harga dan memproyeksikan penjualan. Oleh karena itu, departemen pemasaran dapat dievaluasi sebagai pusat pendapatan. Biaya-biaya langsung dari departemen pemasaran dan penjualan keseluruhan adalah tanggung jawab manajer penjualan (Hansen dan Mowen, 2009:818).

Pernyataan tersebut diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Syarifa (2015), Yoesoef (2014), dan Gunawan (2006) menyebutkan bahwa peranan akuntansi pertanggungjawaban berperan terhadap efektivitas biaya penjualan. Jadi semakin tinggi penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban, maka semakin tinggi efektivitas biaya penjualan.

## 5. KESIMPULAN

### 5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar peranan sistem akuntansi pertanggungjawaban terhadap efektivitas biaya penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia (Persero). Berdasarkan hasil penelitian menggunakan metode analisis linear sederhana dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi pertanggungjawaban berpengaruh signifikan terhadap efektivitas biaya penjualan. Seperti pada fenomena yang terjadi pada PT Dirgantara Indonesia (Persero) menunjukkan bahwa dari tahun 2012-2015 nilai realisasi penjualan PT Dirgantara Indonesia (Persero) tidak mencapai target yang diharapkan, artinya kinerja perusahaan yang digambarkan dari hasil penjualan belum menunjukkan kinerja yang maksimal dengan tidak tercapainya target penjualan perusahaan bahkan masih ada nilai realisasi penjualan yang masih

jauh dari target yang diharapkan perusahaan. Hal ini juga menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban masih belum berjalan maksimal.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu sebagai berikut :

1. Untuk PT. Dirgantara Indonesia (Persero)
  - a. Meningkatkan implementasi sistem akuntansi pertanggungjawaban secara menyeluruh, disiplin, dan jelas.
  - b. Menentukan batas toleransi secara jelas antara realisasi anggaran dengan target anggaran untuk menjadi salah satu ukuran penilaian kinerja.
  - c. Meningkatkan analisis terhadap perbedaan dan penyimpangan tentang faktor-faktor penyebab tidak tercapainya target anggaran.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
  - a. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya tidak terpaku hanya menggunakan satu variabel saja dan dapat menambah faktor-faktor lain yang mungkin dapat mempengaruhi efektivitas biaya penuaian seperti halnya faktor sistem informasi akuntansi dan manajemen, sistem pengendalian internal, pelaksanaan audit internal.
  - b. Agar hasil penelitian ini dapat digunakan secara luas, maka untuk peneliti berikutnya diharapkan subjek penelitian tidak hanya terpaku pada PT. Dirgantara Indonesia (Persero), namun dapat menggunakan beberapa subjek lainnya seperti perusahaan swasta, BUMN/BUMD lainnya.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Acep Edison. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Bandung: Universitas Widyatama.
- [2]. Anthony, Robert N. and Vijay Govindarajan. 2009. *Management Control System*. 11<sup>th</sup> edition, New York: Mc Grow Hill.
- [3]. Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19 (edisi kelima)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- [4]. Hansen, Mowen. 2001. *Manajemen Biaya*. Edisi 1. Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- [5]. Harahap. 2001. *Sistem Pengawasan Manajemen*. Jakarta: Quantum.
- [6]. Henry Simamora. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Duri: Star Gate Publisher.
- [7]. Horngren, Charles T. 2003. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- [8]. Kotler, Philip dan Kevin L. Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- [9]. Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: STIE YPKN.
- [10]. Nuryaman dan Veronica Christina. 2015. *Metodologi Penelitian Akuntansi dan Bisnis Teori dan Praktek*. Bogor: Ghalia Indonesia
- [11]. Sekaran, Uma. 2007. *Metode Penelitian Untuk Bisnis* . Edisi 4. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.