

ABSTRAK

Laporan pertanggungjawaban merupakan suatu alat yang menuntut informasi pendapatan dan atau biaya ke manajer yang memiliki posisi terbaik untuk menjelaskan penyebab terjadinya penyimpangan dan mampu merencanakan tindakan untuk memperbaiki penyimpangan yang terjadi. Laporan pertanggungjawaban berisi perbandingan antara rencana yang tertuang dalam anggaran dengan pelaksanaan sesungguhnya. Dengan laporan pertanggungjawaban, pimpinan dapat mengetahui bagaimanakah pelaksanaan tugas-tugas yang didelegasikan kepada bawahan.

Tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui dan mengkaji penggunaan laporan pertanggungjawaban untuk mengukur kinerja bagian penjualan pada PT. Wahana Sentra Niaga Surabaya. PT. Wahana Sentra Niaga adalah perusahaan yang bergerak dibidang *General Supplier Bout/Nut*. Penelitian ini menggunakan anggaran biaya penjualan dan laporan pertanggungjawaban.

Perusahaan belum membuat anggaran biaya penjualan pada kesempatan penelitian ini penulis membantu menyusun anggaran biaya penjualan tahun 2007 berdasarkan data realisasi biaya penjualan 2006 dengan asumsi kenaikan 10% pertahun kecuali pada biaya bensin, kuli, parkir, biaya pengangkutan barang, dan biaya Transp lain-lain diasumsikan kenaikan 20% karena pada tahun 2007 juga terjadi kenaikan penjualan yang cukup tinggi dan anggaran biaya penjualan 2008 berdasarkan data realisasi 2007 dengan asumsi kenaikan 10% pertahun.

Setelah dilakukan penelitian maka didapatkan hasil bahwa biaya penjualan pada tahun 2007 sangat tinggi dan selisihnya jauh melebihi anggaran yang sudah dibuat. Sedangkan untuk tahun 2008 biaya penjualan tidak begitu besar dan selisihnya hanya sedikit dari anggaran yang dibuat.

Dari hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa kinerja bagian penjualan PT. Wahana Sentra Niaga pada tahun 2007 tidak begitu bagus karena perbandingan antara kenaikan penjualan bersih dengan biaya penjualan lebih besar biaya penjualan yaitu 37,8% untuk biaya penjualan sedangkan kenaikan penjualan hanya 32,3%. Untuk tahun 2008 sendiri kinerja bagian penjualan sudah cukup bagus karena kenaikan penjualan lebih besar daripada kenaikan biaya penjualan itu sendiri yaitu 14% untuk penjualan sedangkan untuk biaya penjualan hanya naik sebesar 10,1%.

Hendaknya perusahaan menerapkan anggaran biaya penjualan dan menyusun laporan pertanggungjawaban agar bisa memprediksikan biaya penjualan pada tahun selanjutnya dan juga dapat mengkontrol agar realisasi biaya tersebut tidak melebihi dari biaya yang dianggarkan. Dan sebaiknya dilakukan evaluasi atas anggaran secara berkala. Laporan kinerja dan umpan balik secara berkala dapat memberi kesempatan pada manajer untuk menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi.

Kata Kunci: Laporan Pertanggungjawaban Biaya Penjualan, Kinerja Bagian Penjualan