

PENERAPAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN LABA DALAM PENGUKURAN KINERJA MANAJEMEN PADA PT. CATUR PUTRA JAYA

Diah Nurdiana

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo Batam

diah.nurdiana12@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan akuntansi pertanggungjawaban laba dalam pengukuran kinerja manajemen.

Dalam penelitian ini digunakan metode deskriptif. Variabel yang diteliti yaitu Akuntansi pertanggungjawaban laba dan Kinerja Manajemen. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan PT Catur Putra Jaya. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara telaah dokumen yaitu menelusuri laporan keuangan perusahaan PT Catur Putra Jaya tahun 2011-2013.

Hasil penelitian yang dilakukan, maka diperoleh laporan pertanggungjawaban laba PT Catur Putra Jaya tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 terjadi kenaikan laba usaha. Pada tahun 2011 kantor pusat laba usaha sebesar Rp 105.636.221,49, kantor cabang A laba usaha Rp 104.484.320,-, kantor cabang B laba usaha Rp 104.258.320,- Pada tahun 2012 kantor pusat laba usaha sebesar Rp 152.935.154,68,-, kantor cabang A laba usaha Rp 140.400.805,-, kantor cabang B laba usaha Rp 140.379.900,- sedangkan Pada tahun 2013 kantor pusat laba usaha sebesar Rp 2.027.374.306,97,- kantor cabang A laba usaha Rp 1.813.763.000,-, kantor cabang B laba usaha Rp 1.699.689.500,-. Hasil perhitungan net operating margin dapat dirumuskan, $\text{Net Operating Margin} = \frac{\text{laba usaha}}{\text{penjualan neto}} \times 100\%$.

Dengan demikian bahwa penerapan akuntansi pertanggungjawaban telah dilaksanakan sesuai kriteria yang ditetapkan dengan anggaran dijadikan indikator dalam penilaian kinerja manajemen berupa pertanggungjawaban laba usaha serta manajemen perusahaan telah menerapkan akuntansi pertanggungjawaban laba dalam mengendalikan kinerja manajemen.

Kata kunci : Akuntansi pertanggungjawaban laba, Kinerja Manajemen

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Memasuki abad ke-20, terjadi pergerakan dan perubahan yang sangat besar dalam lingkungan bisnis. Kompetisi dalam berbagai usaha menjadi kompetisi global yang sangat berkembang pesat, perusahaan dituntut untuk selalu siap dengan persaingan global tersebut. Perusahaan-perusahaan besar memiliki banyak kegiatan atau aktivitas yang kompleks, sehingga kemajuan teknologi dan persaingan merupakan faktor lingkungan yang sangat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Kondisi yang demikian ini, mengharuskan suatu perusahaan untuk menetapkan suatu kebijakan di dalam perusahaannya, sehingga perusahaan dapat beroperasi dengan efisien dan melakukan penjualan dengan tingkat laba yang baik.

Organisasi perusahaan terdiri atas orang-orang, manajemen harus mencapai tujuannya melalui orang-orang yang ada di organisasi tersebut. Oleh karena itu mengapa perusahaan memerlukan adanya desentralisasi, karena desentralisasi itu sendiri adalah delegasi otoritas pembuatan keputusan organisasi dengan memberi manajer serangkaian level operasi dan otoritas untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan daerah tanggung jawabnya. Suatu organisasi yang terdesentralisasi secara kuat adalah organisasi yang memberikan kebebasan manajer-manajer tingkat yang lebih rendah untuk membuat keputusan.

Perusahaan-perusahaan yang terdesentralisasi pada umumnya menggolongkan segmen-segmen usaha ke dalam pusat biaya, pusat laba dan pusat investasi, tergantung pada tanggung jawab manajer-manajer segmen tersebut. Hasil kerja para manajer pusat

pertanggungjawaban secara berkala akan dinilai oleh manajer puncak. Menggunakan sistem akuntansi pertanggungjawaban ini diharapkan manajemen dapat dengan mudah menghubungkan biaya yang timbul dengan manajer pusat pertanggungjawaban yang bertanggung jawab atas timbulnya biaya tersebut, untuk itu penerapan akuntansi pertanggungjawaban perlu untuk dievaluasi agar tercapai tujuan perusahaan secara keseluruhan dan berkesinambungan.

Dalam menjalankan sistem akuntansi pertanggungjawaban, terlebih dahulu perusahaan harus memenuhi syarat-syarat apakah sistem ini dapat diterapkan. Penulis melakukan penelitian pada PT Catur Putra Jaya sebagai objek penelitian untuk memastikan apakah syarat-syarat tersebut sudah dipenuhi dan dilaksanakan oleh perusahaan tersebut.

Pada struktur organisasi PT Catur Putra Jaya akan diteliti mengenai pemisahan fungsi-fungsi manajemen perusahaan, pelaksanaan desentralisasi, pendelegasian wewenang dari manajemen tingkat atas kepada manajemen tingkat bawah yang masing-masing fungsi atau bagian dalam organisasi merupakan pusat-pusat pertanggungjawaban. Dengan alasan tersebut penulis melakukan penelitian yang berjudul *penerapan akuntansi pertanggungjawaban laba dalam pengukuran kinerja manajemen pada PT Catur Putra Jaya*.

Pembatasan Masalah

Mengingat kemungkinan masalah yang diidentifikasi cukup banyak sementara sumber daya dan waktu untuk penelitian sangat terbatas, maka penelitian ini hanya membahas tentang penerapan akuntansi pertanggungjawaban laba dalam pengukuran kinerja manajemen dari tahun 2011 sampai tahun 2013 di PT Catur Putra Jaya.

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan permasalahan maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui bagaimanakah perusahaan menerapkan *profitcenter* yang terdapat di PT Catur Putra Jaya.
- b. Untuk menganalisis ukuran kinerja apa yang digunakan dalam kinerja manajemen.
- c. Untuk menganalisis apakah akuntansi pertanggungjawaban telah memberikan dampak pada kinerja manajemen.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu metode penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan suatu variabel secara mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan variabel dengan variabel lainnya. Dengan metode deskriptif, penelitian memungkinkan untuk melakukan hubungan antar variabel, menguji hipotesis, mengembangkan generalisasi, dan mengembangkan teori yang memiliki validitas universal. Di samping itu, penelitian deskriptif juga merupakan penelitian, dimana pengumpulan data untuk menguji pertanyaan penelitian atau hipotesis yang berkaitan dengan keadaan dan kejadian sekarang. Peneliti melaporkan keadaan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan apa adanya.

Metode Pengumpulan Data

Metode telaah dokumen (dokumentasi). Metode observasi yaitu pengamatan langsung ke objek penelitian untuk mengetahui gambaran secara langsung mengenai responden. Metode telaah dokumen yaitu metode pencarian data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya. Dokumentasi bersumber dari data intern dan ekstern. Data intern adalah data yang diambil dari hasil pengamatan kondisi intern suatu lembaga atau badan tertentu. Data ekstern adalah data yang bersumber dari hasil pengamatan di luar lembaga atau badan tertentu.

Metode Analisis Data

Data yang tersedia selanjutnya/diperiksa dan diteliti apakah data yang tersedia terjamin kebenarannya dan sesuai dengan kebutuhan penelitian. Analisis data adalah dengan panduan telaah dokumen untuk menganalisis data baik dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum maupun untuk menganalisis data sample dan hasilnya diberlakukan untuk populasi. Adapun alat-alat analisis yang digunakan adalah analisa komparatif degree, yaitu analisa berdasarkan tingkat perbandingan suatu variable.

Objek Penelitian

PT. Catur Putra Jaya dengan alamat Jl. Perjuangan M12 Taman Wisma Asri Teluk Pucung Bekasi Utara (saat itu status kantor kontrak). Perusahaan didirikan pada tanggal 19 Agustus 2002 di hadapan Notaris dan Pejabat Pembuat Akte Tanah Nini, SH dan oleh para pendiri diberi nama PT Catur Putra Jaya (CPJ).

Perusahaan PT Catur Putra Jaya adalah perusahaan yang aktif dalam penjualan sepeda motor Honda dengan tenaga tenaga marketing yang handal dan dibantu oleh para supervisor yang ahli dan berpengalaman sehingga perusahaan pada tahun 2007 mendapat penghargaan sebagai BEST SALES untuk wilayah Jawa Barat dengan posisi the best 7 (CPJ Bekasi), the best8 (CPJ Depok) dan the bestG (CPJ Bogor). Tahun 2009 the best I (CPJ Bekasi), the best IV (CPJ Depok), The best V (CPJ Bogor). Di tahun 2010 pun perusahaan mendapatkan penghargaan lagi sebagai BEST SALES untuk wilayah Jawa Barat dengan posisi the best I (CPJ Bekasi), the best III (CPJ Bogor), the bes IV (CPJ Depok).

Pada bulan Mei 2010 perusahaan membuka lagi pos di ruko GrandKalimas no.A 12,15,16 di Jl. Inspeksi Kalimalang Tambun Selatan, Bekasi. Tahun 2011 di bulan Januari perusahaan membuka kembali 2 pos yaitu: pos pertama di Jl Raya Jatimakmur no.10 Pondok Gede, Bekasi, pos kedua di Jl Pamegarsari Rt.01 Rw.12, Ds Leuwimekar, Kec. Leuwiliang, Kab Bogor.

PT Catur Pura Jaya berusaha untuk selalu meningkatkan pelayanan bagi konsumen dan lingkungan yang ada disekitar sehingga akan tumbuh rasa kebersamaan dan rasa memiliki serta keterkaitan antara pengusaha, karyawan, konsumen dan masyarakat sekitarnya.

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Lapangan

PT Catur Putra Jaya memiliki karyawan sebanyak 418 orang yang terdiri dari Komisaris, Direktur Utama, Direktur, Manajer Operasional, Kepala Cabang, Akunting, Supervisor, Salesman, Bagian Personalia, Kasir, Bagian Penagihan, Bagian Gudang dan lain-lain mereka itu adalah karyawan tetap yang menerima atau memperoleh penghasilan dalam jumlah tertentu, termasuk anggota komisaris dan anggota pengurus yang secara teratur terus menerus ikut mengelola kegiatan perusahaan secara langsung. Selain penghasilan tetap mereka juga menerima uang makan, uang transport, gaji ke 13, bonus tahunan, asuransi rawat inap dan jamsostek. Khusus untuk salesman mendapat uang insentif administrasi yaitu 0,5% dari setiap unit penjualan motor, semakin banyak unit motor yang mereka jual semakin banyak uang insentif yang diterima. Perusahaan juga memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk memiliki motor dengan cara mengikuti program memiliki unit motor yaitu karyawan yang mengikuti program ini setiap bulannya akan dipotong gaji selama 2 tahun selain itu PT Catur Putra Jaya memiliki beberapa prosedur-prosedur kegiatan antara lain :

Fungsi Pembelian, Organisasi fungsi pembelian, Prosedur-prosedur pembelian.

Kelancaran Penjualan Sepeda Motor di Dealer PT Catur Putra Jaya

Sehubungan dengan pentingnya mobil bagi operasional dealer, diperlukan penanganan yang serius terhadapnya. Dalam hal ini adanya pengaturan atau manajemen terhadap kelancaran penjualan sepeda motor, ini dimaksudkan agar tidak terjadi pemborosan, penyalahgunaan, kekurangan mobil di dalam penjualan sepeda motor yang dibutuhkan.

PT Catur Putra Jaya, pendistribusian barang untuk pemakai/user berdasarkan kepada dokumen yang dibuat oleh bidang pelayanan, maka urusan distribusi menyiapkan barang yang diminta. Apabila barang tersebut ada maka barang tersebut akan segera didistribusikan kepada pemakai yang meminta atau membutuhkan. Tetapi apabila barang yang diminta tidak ada maka di dalam persediaan diusulkan untuk bahan perencanaan pengadaan barang berikutnya.

Pada waktu pendistribusian dibuat rangkap 5 (lima) dokumen pencatatan:

- Lembar 1 untuk gudang dealer
- Lembar 2 untuk bidang pelayanan dealer/penunjang dealer/sekretariat
- Lembar 3 untuk pengurus barang
- Lembar 4 untuk bagian administrasi

- Lembar 5 untuk arsip pemakai

Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT Catur Putra Jaya

Anggaran (*Budget*) merupakan perencanaan yang digunakan sangat meluas dalam dunia bisnis maupun pemerintah. Penyusunan anggaran adalah bagian internal dari proses perencanaan, dimana anggaran itu sendiri adalah hasil akhir dari proses perencanaan atau pernyataan untuk menghindari reaksi negatif yang sering dihubungkan dengan pengawasan manajer.

Selain itu anggaran juga merupakan alat yang dipakai dalam organisasi, mulai perusahaan yang paling kecil sampai perusahaan yang paling besar menggunakan anggaran. Tentu saja dalam hal ini terdapat variasi yang berbeda baik dalam bentuk formalitas maupun detail dari anggaran yang digunakan.

Anggaran penjualan yang dilakukan oleh PT Catur Putra Jaya tidak sama dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan karena adanya perubahan perencanaan penjualan yang dilakukan PT Catur Putra Jaya. Penyusunan anggaran penjualan didasarkan pada anggaran dan realisasi penjuallah tahun lalu. Besarnya penjualan yang dianggarkan jumlahnya tidak selalu lebih besar/lebih kecil dari tahun ke tahun sebelumnya, akan tetapi disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Kebutuhan pasar ditinjau dari estimasi konsumen setelah disurvei oleh marketing perusahaan. Kantor pusat yang menentukan anggaran untuk masing-masing kantor cabang. Dalam menentukan target sales masing-masing kepala cabang wajib menandatangani surat pernyataan yang isinya berapa unit motor yang akan dicapai dalam satu bulan. Masing-masing kepala cabang hanya diberi wewenang untuk melakukan penjualan sebanyak-banyaknya untuk mencapai target penjualan yang telah mereka tanda tangani.

Adapun type unit motor yang dijual antara lain :

- New ABS Revo
- New ABS Revo CW
- ABS Revo Fit
- ABS Revo Deluxe
- Blade RepsolSE
- Blade CW
- PCX

Untuk lebih jelasnya mengenai anggaran penjualan pada PT Catur Putra Jaya penulis sajikan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1. PT Catur Putra Jaya Anggaran Penjualan Periode 2011 – 2013

Tahun	Kantor Pusat	Kantor Cab. A	Kantor Cab. B
2011	Rp 9.352.338.186	Rp 9.250.400.000	Rp 9.250.400.000
2012	Rp 13.561.084.485	Rp 12.451.850.000	Rp 12.450.000.000
2013	Rp 179.373.655.484	Rp 160.550.000.000	Rp 150.455.000.000
Jumlah	Rp 202.287.078.155	Rp 182.252.250.000	Rp 172.155.400.000

Sumber: Data diolah oleh penulis

Dari tabel diatas yaitu hasil penyusunan anggaran penjualan selama 3 tahun dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 dapat dilihat bahwa setiap tahunnya anggaran penjualan mengalami peningkatan. Selanjutnya akan dijelaskan, yaitu sebagai berikut:

1. Pada tahun 2011 kantor pusat anggaran penjualan sebesar Rp.9.352.338.186,-, kantor cabang A Rp 9.250.400.000,-, kantor cabang B Rp 9.250.400.000,- sedangkan tahun 2012 kantor pusat Rp.13.561.084.485,-, kantor cabang A Rp 12.451.850.000,-, kantor cabang B Rp 12.450.000.000,- anggaran penjualan mengalami peningkatan sebesar masing masing Rp.4.208.746.299,-, Rp 3.201.450.000,-, Rp 3.199.600.000,- atau masing-masing sebesar 45 %, 35 %, 35 % dibandingkan tahun sebelumnya.
2. Pada tahun 2012 kantor pusat anggaran penjualan sebesar Rp.13.561.084.485,-, kantor cabang A Rp 12.451.850.000,-, kantor cabang B Rp 12.450.000.000,- sedangkan tahun

2013 kantor pusat sebesar Rp.179.373.655.484,-, kantor cabang A Rp 160.550.000.000,-, kantor cabang B Rp 150.455.000.000,- anggaran penjualan mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.165.812.570.999,-, Rp 148.098.150.000,-, Rp 138.005.000.000,- atau masing-masing sebesar 1.222,7 %, 1.189 %, 1.108 % dibandingkan tahun sebelumnya.

3. Pada tahun 2013 kantor pusat anggaran penjualan sebesar Rp.179.373.655.484,-, kantor cabang A Rp 160.550.000.000,-, kantor cabang B Rp 150.455.000.000,-.

Anggaran penjualan PT Catur Putra Jaya dari tahun 2011 sampai dengan 2013 mengalami peningkatan. Anggaran penjualan meningkat dikarenakan estimasi penjualan dan kondisi konsumen akan kebutuhan kendaraan yang meningkat. Anggaran mengalami peningkatan, hal ini didasarkan pada asumsi penjualan tunai dan kredit dari lembaga keuangan. dari penjualan tersebut diharapkan adanya pertambahan laba bersih, sehingga PT Catur Putra Jaya dapat berkontribusi terhadap pendapatan Negara. Perusahaan memprediksi persentase laba usaha terhadap penjualan rata-rata 5 (lima) persen.

Oleh karena itu PT Catur Putra Jaya membuat kebijakan dengan menetapkan besarnya anggaran yang harus disepakati oleh Dewan Direksi untuk tahun yang akan datang. Maka dari itu diperlukan perencanaan (anggaran) penjualan yang baik agar dapat meningkatkan penjualan perusahaan, karena melalui anggaran penjualan dapat memberikan estimasi jumlah dan sumber penerimaan yang diperkirakan.

Kegiatan PT Catur Putra Jaya adalah melakukan penjualan motor Honda dengan menawarkan dua jenis penjualan kepada konsumen, yaitu penjualan tunai dan penjualan cicilan (*leasing*). Perusahaan memberikan kemudahan-kemudahan kepada pihak konsumen atau calon pembeli dengan memberikan penjualan secara cicilan (*leasing*) yang disesuaikan dengan kemampuan calon pembeli (konsumen) dengan cara memberikan cicilan (*leasing*) sepeda motor honda. Sampai saat ini penjualan motor yang dilakukan perusahaan terus meningkat dan perusahaan semakin berkembang.

Adapun yang membantu membiayai penjualan secara leasing adalah mitra PT Catur Putra Jaya antara lain :

- PT Federal International Finance (FIF) PT Adira Dinamika Multifinance, TBK
- PT Wahana Otomitra Multi Artha, TBK
- PT Summit Otto Finance, TBK
- PT Para Multi Finance, TBK PT Paramitra Finance, TBK
- PT Bhakti Finance, TBK

Sedangkan PT Catur Putra Jaya menerima pembayaran secara tunai dari mitra-mitra tersebut diatas. Tentang harga jual per unit motor sudah ditentukan oleh Astra Honda Motor melalui *Main Dealer* PT Daya Adira Mustika, Bandung.

Realisasi dan Pertanggungjawaban

Pelaksanaan anggaran berupa berbagai aktivitas yang dilaksanakan untuk sasaran anggaran. Pembebanan biaya berperan dalam mengukur berbagai sumber daya yang dipakai dalam melaksanakan aktivitas untuk tercapainya suatu anggaran. Dengan adanya perhitungan biaya maka PT Catur Putra Jaya dapat melakukan penjualan yang telah direncanakan oleh manajer pusat pertanggungjawaban sehingga realisasi penjualan dapat tercapai. Untuk mengetahui besarnya realisasi penjualan di PT Catur Putra Jaya, berikut penulis sajikan tabel mengenai realisasi penjualan sebagai berikut:

Tabel 2. PT Catur Putra Jaya, Realisasi Penjualan, Periode 2011 – 2013

Tahun	Kantor Pusat	Kantor Cab. A	Kantor Cab. B
2011	Rp 9.348.338.186	Rp 9.246.400.000	Rp 9.246.400.000
2012	Rp 13.534.084.485	Rp 12.424.850.000	Rp 12.423.000.000
2013	Rp 179.413.655.484	Rp 160.510.000.000	Rp 150.415.000.000
Jumlah	Rp 202.296.078.155	Rp 182.181.250.000	Rp 172.084.400.000

Sumber : Data diolah oleh penulis

Dari tabel di atas yaitu hasil penyusunan realisasi penjualan selama 3 (tiga) tahun

dapat di lihat bahwa setiap tahunnya realisasi penjualan mengalami peningkatan. Selanjutnya akan dijelaskan, yaitu sebagai berikut:

1. Pada tahun 2011 kantor pusat realisasi penjualan sebesar Rp 9.348.338.186,-, Kantor cabang A Rp 9.246.400.000,-, kantor cabang B Rp 9.246.400.000,-, sedangkan tahun 2012 kantor pusat Rp 13.534.084.485,-, Kantor cabang A Rp 12.424.850.000,-, Kantor cabang B Rp 12.423.000.000,- realisasi penjualan mengalami peningkatan 38 masing-masing sebesar Rp 4.185.746.299,-, Rp 3.178.450.000,-, Rp 3.176.600.000,- atau masing-masing sebesar 44,78 %, 34,38 %, 34,35 % dibandingkan tahun sebelumnya.
2. Pada tahun 2012 kantor pusat realisasi penjualan sebesar Rp.13.534.084.485,-, kantor cabang A Rp 12.424.850.000,-, kantor cabang B Rp 12.423.000.000,- sedangkan tahun 2013 kantor pusat sebesar Rp.179.413.655.484,-, kantor cabang A Rp 160.510.000.000,-, kantor cabang B Rp 150.415.000.000,- realisasi mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.165.879.570.999,-, Rp 148.085.150.000,-, kantor cabang B Rp 137.992.000.000,- atau masing-masing sebesar 1.225,6 %, 1.192 %, 1.111 %.
3. Pada tahun 2013 kantor pusat realisasi penjualan sebesar Rp.179.413.655.484,-, kantor cabang A Rp 160.510.000.000,-, kantor cabang B Rp 150.415.000.000,-.

Realisasi penjualan pada PT Catur Putra Jaya setiap tahunnya mengalami peningkatan dikarenakan PT Catur Putra Jaya melakukan beberapa strategis, yaitu:

1. Memperkuat proses Aligment, yaitu mengelola perusahaan secara simultan (berurutan) yang melalui marketing, Finance, SDM serta telah dilakukan penyempurnaan organisasi dengan ditetapkan struktur organisasi yang berdasarkan *Alignment* proses bisnis yang dilengkapi dengan *job description*.
2. Perluasan pemasaran
Meningkatkan prestasi dan menawarkan produk baru kepada *customers* baru.
3. Peningkatan kemampuan dan dukungan ke sisteman.
Telah disempurnakan prosedur keuangan, kebijakan keuangan, kebijakan akuntansi, pengembangan kesisteman SDM, pelatihan.

Berdasarkan hasil analisis, bahwa realisasi penjualan pada PT Catur Putra Jaya periode 2011 sampai dengan 2013 dapat disimpulkan bahwa realisasi penjualan mengalami peningkatan, peningkatan tersebut menunjukkan angka yang baik. Dikatakan baik karena sesuai dengan kebijakan manajemen perusahaan, bila realisasi penjualan mencapaisebesar 110% dari yang dianggarkan. Karena memenuhi standar minimum pencapaian realisasi penjualan di PT Catur Putra Jaya yaitu sebesar 110%. Dengan adanya peningkatan realisasi penjualan PT Catur Putra Jaya berharap peningkatan tersebut bisa terulang kembali untuk periode yang akan datang dengan bertambahnya laba bersih.

Laba adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba pada PT Catur Putra Jaya sulit untuk mengestimasi atau memproyeksi laba usaha yang diterima oleh PT Catur Putra Jaya. Hal ini disebabkan antara lain keuntungan yang diperoleh atas usaha yang telah atau sedang dilakukan PT Catur Putra Jaya saat ini menunjukkan peningkatan usaha penjualan dan operasi.

Hal ini dapat terlihat dari tabel dibawah ini, yang menunjukkan posisi keuntungan (laba). Berikut ini penulis jelaskan isi tabel 3 sampai dengan tabel 5 yaitu laporan pertanggungjawaban laba untuk periode 2011 sampai dengan 2013.

**Tabel 3. Laporan Pertanggungjawaban Laba.
PT CATUR PUTRA JAVA
Laporan laba / Rugi . Periode 31 Desember 2011**

	Kantor Pusat Rp	Kantor Cab. A Rp	Kantor Cab. B RP
Penjualan	9.348.338.186,00	9.246.400.000,00	9.226.400.000,00
HPP	<u>8.403.221.195,40</u>	<u>8.311.588.960,00</u>	<u>8.293.610.960,00</u>
Laba bruto	945.116.990,60	934.811.040,00	932.789.040,00
Beban Usaha			
Beban Pemasaran	416.001.049,28	411.464.800,00	410.574.800,00
Beban Administrasi Umum	<u>423.479.719,83</u>	<u>417.861.920,00</u>	<u>413.955.920,00</u>
Total	839.480.769,11	829.326.720,00	824.530.720,00
Laba usaha	105.636.221,49	105.484.320,00	108.258.320,00

Sumber: Data diolah oleh penulis

**Tabel 4. Laporan Pertanggungjawaban Laba
PT CATUR PUTRA JAVA
Laporan laba / Rugi . Periode 31 Desember 2012**

	Kantor Pusat Rp	Kantor Cab. A Rp	Kantor Cab. B Rp
Penjualan	13.534.084.485,00	12.424.850.000,00	12.423.000.000,00
HPP	<u>12.165.788.543,57</u>	<u>11.168.697.665,00</u>	<u>11.167.034.700,00</u>
Laba bruto	1.368.295.941,43	1.256.152.335,00	1.255.965.300,00
Beban Usaha			
Beban Pemasaran	602.266.759,58	552.905.825,00	552.823.500,00
Beban Administrasi Umum	<u>596.853.125,5</u>	<u>467.174.360,00</u>	<u>552.761.900,00</u>
Total	1.199.119.885,00	1.020.080.185,00	1.105.585.400,00
Laba usaha	169.176.056,00	236.072.150,00	150.379.900,00

Sumber: Data diolah oleh penulis

**Tabel 5. Laporan Pertanggungjawaban Laba
PT CATUR PUTRA JAVA
Laporan laba / Rugi. Periode 31 Desember 2013**

	Kantor Pusat Rp	Kantor Cab. A Rp	Kantor Cab. B Rp
Penjualan	179.413.655.484,00	160.510.000.000,00	150.415.000.000,00
HPP	<u>161.274.934.914,57</u>	<u>144.282.439.000,00</u>	<u>135.208.043.500,00</u>
Laba bruto	18.138.720.569,43	16.227.561.000,00	15.206.956.500,00
Beban Usaha			
Beban Pemasaran	7.983.907.669,04	7.142.695.000,00	6.693.467.500,00
Beban Administrasi Umum	<u>8.127.438.593,43</u>	<u>7.271.103.000,00</u>	<u>6.813.799.500,00</u>
Total	16.111.346.262,46	14.413.798.000,00	13.507.267.000,00
Laba usaha	2.027.374.306,97	1.813.763.000,00	1.699.689.500,00

Sumber: Data diolah oleh penulis

Pengelompokkan beban menjadi beban pemasaran dan administrasi umum bertujuan

untuk merencanakan dan mengendalikan beban yang menjadi tanggung jawab masing-masing pusat pertanggungjawaban laba. Selanjutnya dari beban ini dirinci menjadi beban-beban yang secara operasi dilaksanakan sesuai pembagian, seperti gaji yang dibagi menjadi beban pemasaran dan beban administrasi umum. Beban yang terkait dengan pemasaran tidak sama dengan beban yang digunakan dalam kegiatan administrasi umum.

Berdasarkan laporan pertanggungjawaban laba PT Catur Putra Jaya dapat diketahui tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 terjadi kenaikan laba usaha. Pada tahun 2011 kantor pusat laba Usaha sebesar Rp 105.636.221,49, kantor cabang A laba usaha Rp 104.484.320,-, kantor cabang B laba Usaha Rp 104.258.320,-. Pada tahun 2012 kantor pusat laba usaha sebesar Rp 152.935.154,68,-, kantor cabang A laba usaha Rp 140.400.805,-, kantor cabang B laba usaha Rp 140.379.900,- sedangkan Pada tahun 2009 kantor pusat laba usaha sebesar Rp 2.027.374.306,97,-, kantor cabang A laba usaha Rp 1.813.763.000,-, kantor cabang B laba usaha Rp 1.699.689.500,-.

Hasil perhitungan net operating margin dapat dirumuskan :

$$\text{Net Operating Margin} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100 \%$$

Kantor Pusat	Tahun 2011	$= \frac{105.636.221,49}{9.348.338.186,00} \times 100 \% = 1,129 \%$
	Tahun 2012	$= \frac{169.176.056}{13.534.084.485,00} \times 100 \% = 1,25 \%$
	Tahun 2013	$= \frac{2.691.204.831}{179.413.655.484,00} \times 100 \% = 1,13 \%$
Kantor Cabang A	Tahun 2011	$= \frac{105.484.320,00}{9.246.400.000,00} \times 100 \% = 1,14 \%$
	Tahun 2012	$= \frac{236.072.150,00}{12.424.850.000,00} \times 100 \% = 1,9 \%$
	Tahun 2013	$= \frac{3.402.812.000,00}{160.510.000.000,00} \times 100 \% = 2,12 \%$
Kantor Cabang B	Tahun 2011	$= \frac{108.258.320,00}{9.266.400.000,00} \times 100 \% = 1,17 \%$
	Tahun 2012	$= \frac{150.379.900,00}{12.423.000.000,00} \times 100 \% = 1,21 \%$
	Tahun 2013	$= \frac{3.760.375.000,00}{150.415.000.000,00} \times 100 \% = 2,50 \%$

Dapat dikatakan perusahaan dapat bekerja secara efektif dan efisien karena laba usaha yang dicapai mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya.

5. Analisis Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada sebelumnya, penulis menilai penerapan akuntansi pertanggung-jawaban telah dilaksanakan sesuai kriteria yang ditetapkan , yaitu :

1. Anggaran telah disusun sebagai dasar pelaksanaan operasi usaha di kantor pusat dan juga kantor cabang. Anggaran dijadikan indikator dalam penilaian kinerja manajemen berupa pertanggungjawaban laba usaha.
2. Beban usaha yang terdiri atas beban pemasaran dan administrasi umum telah dialokasikan sesuai peruntukkan.
3. Manajemen perusahaan telah menerapkan akuntansi pertanggungjawaban laba dalam mengendalikan kinerja manajemen.

Temuan hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum dapat mengelompokkan beban menjadi beban tetap dan beban variabel. Analisis yang digunakan untuk keputusan laba usaha berdasarkan full costing, yang seharusnya dapat menggunakan variable costing yaitu contribution margin.

DAFTAR PUSTAKA

Anthony, Robert N., Govindarajan Vijay; 2007, *Management Control System*, Irwin : McGraw-Hill, Co, Inc.

- Anthony, Robert N. dan Vijay Govindarajan; 2007, *Sistem PengendalianManajemen*. Buku 1. Jakarta; Salemba Empat.
- Anthony, Robert N. dan Vijay Govindarajan; 2008, *Management Control System*, Boston. McGraw-Hill.
- Halim, Abdul, Ahmad Tjahjono dan Muh. Fikri Husein; 2007, *Sistem PengendalianManagemen*. Edisi Revisi. Jakarta; UPP AMP YKPN.
- Hongren, Charles T., Srikant M. Datar dan George Foster; 2008, *Akuntansi BiayaPenekanan Manajerial*. Jilid 1. Jakarta; Indeks Gramedia.
- Mulyadi dan Johny Setyawan; 2001, *Sistem Perencanaan dan PengendalianManajemen*. Edisi 2. Jakarta; Salemba Empat.
- Samryn, LM; 2001. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. Jakarta; Raja Grafindo. Persada.
- Simamora, Henry; 2000, *Akuntansi Manajerial*. Edisi II. Jakarta; UPP AMP YKPN.
- Simamora, Henry; 2000, *Akuntansi Manajerial*. Edisi II. Jakarta; UPP AMP YKPN.
- Garrison, Ray H dan Eric W. Noreen; 2000. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2. Jakarta; Saleraba Empat.
- Suadi, Arief; 2008. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Revisi. PT Gramedia Utama; Jakarta.