

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Penerapan Metode Biaya Langsung Dan Tidak Langsung Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung" ini ditulis oleh Denny Ilham Zamzami, NIM 12403173178, pembimbing Dyah Pravitasari, S.E., M.S.A.

Biaya langsung merupakan biaya yang secara langsung berhubungan dengan produksi suatu barang, sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat dibebankan secara langsung dengan unit produksi. Pada dasarnya perusahaan harus memiliki strategi dalam menjalankan aktifitas usahanya, khususnya dalam hal perhitungan biaya yang harus dikeluarkan dalam perusahaan.

Tujuan penelitian ini yaitu (1) Mendeskripsikan penerapan metode biaya langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, (2) Mendeskripsikan penerapan metode biaya tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk pada Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, (3) Mendeskripsikan apakah metode biaya langsung dan tidak langsung efektif sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk di Perusahaan Tenun Citrowiharjo Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.

Metode yang digunakan pada penelitian adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Adapun jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara di lokasi penelitian. Untuk data sekunder diperoleh dari dokumen seperti profil produk pada perusahaan tenun Citrowiharjo. Teknik pengumpulan data diperoleh dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Adapun informan dalam penelitian ini adalah Pimpinan, Kabag Administrasi Umum dan Keuangan, Kabag Produksi Personalia dan Pembelian, dan Kabag Pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Penerapan metode biaya langsung dan biaya tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk pada perusahaan tenun Citrowiharjo sudah berjalan dengan cukup maksimal. Penerapan biaya langsung dan tidak langsung sebagai alat pengambilan keputusan penjualan produk dilakukan oleh bagian akuntansi pada perusahaan dengan persetujuan oleh pemilik perusahaan.

Kata Kunci: Metode Biaya Langsung Dan Tidak Langsung, Alat Pengambilan Keputusan Penjualan Produk

ABSTRACT

Thesis with the title "Application of Direct and Indirect Cost Methods as a Decision Making Tool for Product Sales of Citrowiharjo Weaving Company, Ngunut District, Tulungagung Regency" was written by Denny Ilham Zamzami, NIM 12403173178, supervisor Dyah Pravitasari, S.E., M.S.A.

Direct costs are costs that are directly related to the production of an item, while indirect costs are costs that cannot be charged directly to the production unit. Basically the company must have a strategy in carrying out its business activities, especially in terms of calculating the costs that must be incurred in the company.

The purpose of this research are (1) to describe the application of the direct cost method as a product sales decision-making tool at the Citrowiharjo Weaving Company, Ngunut District, Tulungagung Regency, (2) to describe the application of the indirect cost method as a product sales decision-making tool at the Citrowiharjo Weaving Company, Ngunut District, Tulungagung Regency. , (3) Describe whether the direct and indirect cost methods are effective as a decision-making tool for product sales at the Citrowiharjo Weaving Company, Ngunut District, Tulungagung Regency.

The method used in this research is a qualitative approach with descriptive research type. The types of data used are primary data and secondary data. Primary data obtained from observations and interviews at the research site. For secondary data obtained from documents such as product profiles at the Citrowiharjo weaving company. Data collection techniques were obtained by interview, observation, and documentation. The informants in this study were the Head, Head of General Administration and Finance, Head of Personnel Production and Purchasing, and Head of Marketing.

Based on the results of the research conducted, it can be concluded that the application of the direct cost method and the indirect cost method as a decision-making tool for product sales at the Citrowiharjo weaving company has been running quite optimally. The application of direct and indirect costs as a means of making product sales decisions is carried out by the accounting department of the company with the approval of the company owner.

Keywords: Direct and Indirect Cost Method, Product Sales Decision Making Tool