

Tabel 4.1.1
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK CHENILLE
TAHUN 2004

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2004	Januari	950.00	52,582,500.00	1,012.19	55,999,657.71	3,417,157.71	6.50%
	Februari	900.00	49,815,000.00	935.09	51,766,726.40	1,951,726.40	3.92%
	Maret	850.00	47,047,500.00	890.12	49,299,779.54	2,252,279.54	4.79%
	April	900.00	49,815,000.00	925.54	51,265,660.60	1,450,660.60	2.91%
	Mei	900.00	49,815,000.00	948.41	52,494,794.75	2,679,794.75	5.38%
	Juni	750.00	41,512,500.00	734.12	40,618,954.30	(893,545.70)	-2.15%
	Juli	700.00	38,745,000.00	697.56	38,575,068.00	(169,932.00)	-0.44%
	Agustus	500.00	27,675,000.00	509.50	28,185,705.08	510,705.08	1.85%
	September	600.00	33,210,000.00	628.30	34,764,042.57	1,554,042.57	4.68%
	Oktober	850.00	47,047,500.00	875.75	48,472,762.50	1,425,262.50	3.03%
	November	950.00	52,582,500.00	979.98	54,273,017.16	1,690,517.16	3.21%
	Desember	1,100.00	60,885,000.00	1,174.87	65,023,948.51	4,138,948.51	6.80%
Total		9,950.00	550,732,500.00	10,311.43	570,740,117.13	20,007,617.13	3.63%

Sumber: PT X (data diolah kembali)

Tabel 4.1.2
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK PVC
TAHUN 2004

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2004	Januari	700.00	22,750,000.00	736.75	23,941,999.72	1,191,999.72	5.24%
	Februari	650.00	21,125,000.00	676.40	21,998,581.44	873,581.44	4.14%
	Maret	625.50	20,328,750.00	647.56	21,053,619.66	724,869.66	3.57%
	April	680.00	22,100,000.00	705.21	22,923,080.95	823,080.95	3.72%
	Mei	730.00	23,725,000.00	761.76	24,763,409.87	1,038,409.87	4.38%
	Juni	625.00	20,312,500.00	603.25	19,611,749.19	(700,750.81)	-3.45%
	Juli	640.00	20,800,000.00	630.00	20,484,522.45	(315,477.55)	-1.52%
	Agustus	640.00	20,800,000.00	664.98	21,615,397.00	815,397.00	3.92%
	September	630.00	20,475,000.00	657.54	21,393,361.77	918,361.77	4.49%
	Oktober	650.00	21,125,000.00	639.58	20,815,849.35	(309,150.65)	-1.46%
	November	780.00	25,350,000.00	806.62	26,198,335.20	848,335.20	3.35%
	Desember	850.00	27,625,000.00	887.75	28,825,721.89	1,200,721.89	4.35%
Total		8,200.50	266,516,250.00	8,417.40	273,625,628.48	7,109,378.48	2.67%

Sumber : PT X (data diolah kembali)

Tabel 4.1.3
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK JACQUARD
TAHUN 2004

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2004	Januari	400.00	10,000,000.00	425.84	10,641,026.19	641,026.19	6.41%
	Februari	450.00	11,250,000.00	458.76	11,494,328.14	244,328.14	2.17%
	Maret	450.00	11,250,000.00	440.25	11,040,783.21	(209,216.79)	-1.86%
	April	430.00	10,750,000.00	438.48	10,999,347.97	249,347.97	2.32%
	Mei	460.00	11,500,000.00	470.25	11,799,350.29	299,350.29	2.60%
	Juni	480.00	12,000,000.00	494.66	12,410,848.25	410,848.25	3.42%
	Juli	500.00	12,500,000.00	496.40	12,446,996.69	(53,003.31)	-0.42%
	Agustus	520.00	13,000,000.00	503.75	12,629,002.43	(370,997.58)	-2.85%
	September	490.00	12,250,000.00	496.90	12,459,190.10	209,190.10	1.71%
	Oktober	500.00	12,500,000.00	506.32	12,697,049.93	197,049.93	1.58%
	November	540.00	13,500,000.00	549.21	13,778,800.16	278,800.16	2.07%
	Desember	590.00	14,750,000.00	613.75	15,375,038.98	625,038.98	4.24%
Total		5,810.00	145,250,000.00	5,894.57	147,771,762.34	2,521,762.34	1.74%

Sumber :PT X(data diolah kembali)

Tabel 4.1.4
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK KARUNG
TAHUN 2004

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2004	Januari	380.00	4,940,000.00	396.50	5,152,742.32	212,742.32	4.31%
	Februari	350.00	4,550,000.00	352.54	4,598,055.83	48,055.83	1.06%
	Maret	330.00	4,290,000.00	335.43	4,382,704.90	92,704.90	2.16%
	April	400.00	5,200,000.00	402.67	5,269,130.23	69,130.23	1.33%
	Mei	420.00	5,460,000.00	422.00	5,521,063.98	61,063.98	1.12%
	Juni	325.00	4,225,000.00	319.45	4,177,262.37	(47,737.63)	-1.13%
	Juli	350.00	4,550,000.00	357.50	4,672,292.63	122,292.63	2.69%
	Agustus	360.00	4,680,000.00	337.77	4,417,876.23	(262,123.77)	-5.60%
	September	330.00	4,290,000.00	321.20	4,202,433.05	(87,566.95)	-2.04%
	Oktober	320.00	4,160,000.00	325.23	4,255,881.72	95,881.72	2.30%
	November	350.00	4,550,000.00	355.76	4,651,707.86	101,707.86	2.24%
	Desember	400.00	5,200,000.00	405.56	5,290,842.48	90,842.48	1.75%
Total		4,315.00	56,095,000.00	4,331.61	56,591,993.59	496,993.59	0.89%

Sumber : PT X(data diolah kembali)

Tabel 4.2.1
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK CHENILLE
TAHUN
2005

Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
Januari	970.00	54,659,500.00	1,034.43	58,285,661.76	3,626,161.76	6.63%
Februari	930.00	52,405,500.00	988.90	55,728,779.14	3,323,279.14	6.34%
Maret	890.00	50,151,500.00	966.24	54,307,870.09	4,156,370.09	8.29%
April	940.00	52,969,000.00	891.78	50,340,981.00	(2,628,019.00)	-4.96%
Mei	930.00	52,405,500.00	846.88	47,800,341.98	(4,605,158.02)	-8.79%
Juni	780.00	43,953,000.00	760.53	42,920,923.52	(1,032,076.48)	-2.35%
Juli	750.00	42,262,500.00	768.78	43,388,170.39	1,125,670.39	2.66%
Agustus	540.00	30,429,000.00	559.12	31,556,002.59	1,127,002.59	3.70%
September	670.00	37,754,500.00	706.66	39,856,114.42	2,101,614.42	5.57%
Oktober	900.00	50,715,000.00	956.78	53,976,450.93	3,261,450.93	6.43%
November	980.00	55,223,000.00	1,032.00	58,226,156.21	3,003,156.21	5.44%
Desember	1,150.00	64,802,500.00	1,227.30	69,226,708.25	4,424,208.25	6.83%
	10,430.00	587,730,500.00	10,739.40	605,614,160.27	17,883,660.27	3.04%

Sumber :PT X (data diolah kembali)

Tabel 4.2.2
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK PVC
TAHUN 2005

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2005	Januari	730.00	24,236,000.00	784.25	26,035,783.24	1,799,783.24	7.43%
	Februari	680.00	22,576,000.00	722.72	24,020,649.31	1,444,649.31	6.40%
	Maret	650.00	21,580,000.00	679.64	22,595,622.72	1,015,622.72	4.71%
	April	670.00	22,244,000.00	634.60	21,262,421.50	(981,578.50)	-4.41%
	Mei	720.00	23,904,000.00	692.67	23,201,147.89	(702,852.11)	-2.94%
	Juni	680.00	22,576,000.00	665.26	22,281,251.82	(294,748.18)	-1.31%
	Juli	690.00	22,908,000.00	709.28	23,746,857.53	838,857.53	3.66%
	Agustus	710.00	23,572,000.00	737.26	24,690,274.87	1,118,274.87	4.74%
	September	695.00	23,074,000.00	712.46	23,864,756.80	790,756.80	3.43%
	Oktober	700.00	23,240,000.00	733.11	24,551,630.83	1,311,630.83	5.64%
	November	750.00	24,900,000.00	737.25	24,687,822.60	(212,177.40)	-0.85%
	Desember	850.00	28,220,000.00	865.32	28,969,557.64	749,557.64	2.66%
Total		8,525.00	283,030,000.00	8,673.82	289,907,776.75	6,877,776.75	2.43%

Sumber : PT X (data diolah kembali)

Tabel 4.2.3
Laporan Kinerja Penjualan Produk Jacquard
Tahun 2005

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2005	Januari	430.00	10,947,800.00	451.50	11,494,228.31	546,428.31	4.99%
	Februari	470.00	11,966,200.00	486.62	12,407,243.08	441,043.08	3.69%
	Maret	490.00	12,475,400.00	515.23	13,117,005.11	641,605.11	5.14%
	April	480.00	12,220,800.00	464.43	11,910,456.43	(310,343.57)	-2.54%
	Mei	520.00	13,239,200.00	528.76	13,558,865.78	319,665.78	2.41%
	Juni	540.00	13,748,400.00	527.50	13,524,867.90	(223,532.10)	-1.63%
	Juli	560.00	14,257,600.00	551.40	14,127,110.62	(130,489.38)	-0.92%
	Agustus	580.00	14,766,800.00	574.00	14,715,023.82	(51,776.18)	-0.35%
	September	530.00	13,493,800.00	542.76	13,916,433.16	422,633.16	3.13%
	Oktober	550.00	14,003,000.00	538.82	13,813,964.88	(189,035.12)	-1.35%
	November	570.00	14,512,200.00	578.12	14,817,527.78	305,327.78	2.10%
	Desember	600.00	15,276,000.00	622.40	15,949,404.56	673,404.56	4.41%
Total		6,320.00	160,907,200.00	6,381.54	163,352,131.43	2,444,931.43	1.52%

Sumber : PT X(data diolah kembali)

Tabel 4.2.4
LAPORAN KINERJA PENJUALAN PRODUK KARUNG
TAHUN 2005

Tahun	Bulan	Target Penjualan		Penjualan Aktual		Selisih Target Penjualan dengan Penjualan Aktual	% Penyimpangan
		Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan	Kuantitas (dlm meter)	Total Penjualan Aktual		
2005	Januari	400	5,480,000.00	413.11	5,655,194.99	175,194.99	3.20%
	Februari	370	5,069,000.00	386.68	5,303,691.28	234,691.28	4.63%
	Maret	340	4,658,000.00	329.56	4,517,201.47	(140,798.53)	-3.02%
	April	420	5,754,000.00	404.56	5,613,174.93	(140,825.07)	-2.45%
	Mei	450	6,165,000.00	438.00	6,074,519.07	(90,480.93)	-1.47%
	Juni	330	4,521,000.00	313.09	4,334,731.05	(186,268.95)	-4.12%
	Juli	370	5,069,000.00	360.34	4,990,825.75	(78,174.25)	-1.54%
	Agustus	380	5,206,000.00	383.54	5,314,968.83	108,968.83	2.09%
	September	340	4,658,000.00	349.60	4,845,726.94	187,726.94	4.03%
	Oktober	370	5,069,000.00	357.77	4,957,883.64	(111,116.36)	-2.19%
	November	420	5,754,000.00	431.32	5,975,356.32	221,356.32	3.85%
	Desember	450	6,165,000.00	465.87	6,452,187.69	287,187.69	4.66%
Total		4640	63,568,000.00	4,633.44	64,035,461.96	467,461.96	0.74%

Sumber : PT X(data diolah kembali)

SURAT PERMOHONAN PENGISIAN KUESIONER

Bandung, 20 Juli 2006

Kepada

Yth Bapak/Ibu Pimpinan Perusahaan

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian skripsi S1 jurusan akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha, maka dengan ini saya bermaksud untuk mengadakan penelitian mengenai “Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan”

Agar penelitian ini dapat terlaksana dengan baik, maka saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner yang saya lampirkan bersama dengan surat ini. Dalam pengisian kuesioner ini saya tetap merahasiakan identitas Bapak/Ibu.

Dengan segenap hormat, saya mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas kesediaan Bapak/Ibu dalam pengisian kuesioner ini.

Hormat saya,

(Sutanto Gunawan)

KUESIONER

Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan

A. Pertanyaan Umum

Petunjuk Pengisian

Pada pertanyaan umum ini Bapak/Ibu dimohon untuk mengisi kolom dan memberi tanda [] pada salah satu kotak yang Bapak/ibu anggap paling tepat.

Jika bapak/Ibu keberatan, kolom nama tidak usah diisi.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : [] Pria
[] Wanita
3. Usia :tahun
4. Pendidikan :
- [] SLTA/ Sederajat
- [] DIII
- [] Sarjana/S1
- [] Master/S2
- [] Doktor/S3
5. Jabatan :
6. Lama bekerja :

B. Pertanyaan Khusus

Berikut ini adalah pertanyaan yang berkaitan dengan Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan. Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan tanggapan atas pertanyaan berikut dengan memberikan tanda [\surd] pada jawaban yang dianggap tepat berdasarkan pengetahuan, pengalaman dan pengamatan Bapak/Ibu selama bekerja di perusahaan ini.

Jawaban untuk pertanyaan di bawah ini adalah sebagai berikut:

Y = Ya

R = Ragu-ragu

T = Tidak

Variabel Independen : Peranan Anggaran Penjualan

No	Pertanyaan	Ya	Ragu	Tidak
A. Fungsi Anggaran				
1. Anggaran Sebagai Alat Perencanaan				
1.	Apakah perusahaan menetapkan anggaran penjualan secara berkala ?			
2.	Apakah perusahaan selalu membandingkan antara anggaran dengan realitas?			
3.	Apakah penyusunan anggaran penjualan berdasarkan pada sasaran yang telah ditetapkan?			
4.	Apakah setiap bagian dalam perusahaan dilibatkan dalam upaya memperoleh masukan dan penyusunan anggaran ?			
5.	Apakah perusahaan selalu memperhatikan tujuan perusahaan secara keseluruhan ?			
6.	Apakah anggaran penjualan disusun untuk mencapai rencana jangka panjang dalam bidang pemasaran ?			
7.	Apakah anggaran penjualan disusun dengan melibatkan pihak yang bertanggung jawab untuk memenuhinya ?			

8.	Apakah anggaran penjualan merupakan hasil kesepakatan bersama yang sesuai dengan kondisi, fasilitas, dan kemampuan masing-masing bagian secara terpadu?			
9.	Apakah setiap bagian yang terlibat dalam penyusunan anggaran memahami sasaran penjualan dari perusahaan?			
10.	Apakah terdapat partisipasi dari manajer lainnya dalam menyusun anggaran penjualan ?			
11.	Apakah sasaran anggaran penjualan diterima dengan jelas oleh manajer yang bertanggung jawab untuk mencapainya ?			
2. Anggaran sebagai Alat Pengendalian				
a. Penetapan Tolak Ukur				
12.	Apakah anggaran penjualan merupakan hasil dari penelitian dan analisis yang diteliti terhadap prestasi masa lalu ?			
13.	Apakah anggaran penjualan yang disusun dinyatakan dalam satuan uang ?			
14.	Apakah perlu untuk menetapkan anggaran penjualan sebagai dasar untuk melaksanakan pengendalian penjualan ?			

15.	<p>Siapa saja yang menetapkan tolak ukur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pimpinan Perusahaan b. Manajer Penjualan c. Keduanya 			
16.	<p>Apakah dalam menetapkan tolak ukur perusahaan mempertimbangkan trend konsumen yang sedang berkembang ?</p>			
17.	<p>Apakah kondisi ekonomi yang tidak menentu sekarang ini berpengaruh terhadap standar penjualan ?</p>			
18.	<p>Apakah tolak ukur yang ditetapkan perusahaan selalu direvisi atau ditinjau kembali dari waktu ke waktu ?</p>			
19.	<p>Apakah perusahaan menetapkan batas maksimum penyimpangan yang dapat ditolerir antara tolak ukur dengan pelaksanaan ?</p>			
20.	<p>Apakah bagi perusahaan tolak ukur merupakan alat terpenting sebagai pengendalian ?</p>			
21.	<p>Apakah penetapan tolak ukur dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> a. setahun b. perbulan c. tidak menentu 			

b. Pengukuran atas pelaksanaan				
22.	Apakah pengukuran atas hasil yang dicapai atas dasar kejadian aktual yang sesungguhnya terjadi ?			
23.	Apakah perusahaan secara berkala membandingkan antara anggaran dan realisasi?			
24.	Apakah anggaran penjualan dapat dipakai sebagai tolak ukur kinerja perusahaan secara keseluruhan ?			
25.	Apakah perusahaan menyusun laporan kinerja antara anggaran dan realisasinya?			
26.	Apakah laporan tersebut disajikan tepat pada waktunya ?			
27.	Apakah laporan kinerja tersebut berguna untuk mengevaluasi realisasi penjualan dan target penjualannya ?			
28.	Apakah laporan tersebut dilengkapi data-data pendukung seperti situasi dan kondisi yang sedang dihadapi ?			
29.	Apakah perusahaan secara berkala menganalisis selisih varian yang terjadi ?			

30.	Apakah varian tersebut dijelaskan dengan baik sehingga dapat dimengerti oleh pihak yang membutuhkannya ?			
31.	Apakah perusahaan membuat anggaran penjualan untuk mempermudah tugas manajemen dalam pengendalian kegiatan penjualan ?			
32.	Apakah anggaran penjualan digunakan sebagai standar dalam melaksanakan kegiatan penjualan?			
	c. Perbandingan antara Tolak Ukur dengan Pelaksanaan			
33.	Apakah perusahaan membandingkan hasil yang dicapai dengan tolak ukur yang ditetapkan ?			
34.	Apakah selalu terdapat penyimpangan antara pelaksanaan dengan tolak ukur ?			
35.	Apakah perusahaan menganggap penyimpangan sebagai sesuatu yang wajar ?			
36.	Apakah dalam melakukan perbandingan terdapat penyimpangan: a. positif b. negatif			

37.	Apakah anggaran penjualan merupakan alat untuk mengukur tingkat keberhasilan dalam pelaksanaan rencana penjualan ?			
38.	Apakah penyimpangan <i>favourable</i> cukup signifikan ?			
39.	Apakah penyimpangan <i>unfavourable</i> cukup signifikan ?			
40.	Apakah perusahaan membuat laporan mengenai penyimpangan yang terjadi ?			
	D. Menganalisis Sebab Penyimpangan			
41.	Apakah perusahaan melakukan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi ?			
42.	Apakah analisis penyimpangan dilakukan secara rinci untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya penyimpangan ?			
43.	Apakah perusahaan menugaskan orang yang memiliki pengetahuan khusus untuk melakukan analisis penyimpangan ?			
44.	Apakah hasil analisis dapat menjelaskan secara pasti dan tepat penyebab penyimpangan ?			
45.	Apakah dari hasil analisis dapat diketahui sebab-sebab penyimpangan dikarenakan faktor			

	<p>eksternal seperti keadaan ekonomi, daya beli, kebijakan pemerintah, dll ?</p> <p>46. Apakah penyimpangan yang terjadi dikarenakan tolak ukur yang ditetapkan perusahaan terlalu tinggi ?</p> <p>47. Apakah perusahaan membuat laporan khusus untuk menjelaskan penyimpangan yang terjadi?</p> <p>48. Apakah terdapat tindakan perbaikan apabila terdapat kelemahan atau kinerja yang kurang memuaskan dalam melakukan analisis penyimpangan ?</p> <p>E. Tindakan Koreksi</p> <p>49. Apakah terdapat tindakan perbaikan terhadap penyimpangan yang terjadi ?</p> <p>50. Apakah hasil analisis selisih dapat dijadikan dasar bagi pihak yang berkepentingan untuk mengambil tindakan perbaikan ?</p> <p>51. Apakah saran-saran perbaikan dalam mengendalikan penjualan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya ?</p> <p>52. Apakah tindakan koreksi dilakukan secara akurat oleh pihak yang berkepentingan ?</p>			
--	--	--	--	--

53.	Apakah tindakan koreksi disajikan dalam bentuk laporan yang berisi informasi dan keterangan yang akurat ?			
54.	Apakah laporan tersebut dapat menjadi alat pengambilan keputusan manajemen dalam melakukan tindak lanjut ?			
55.	Apakah tindakan koreksi yang selama ini dilakukan memberikan perubahan yang signifikan pada perusahaan ?			

Variabel Dependen : Efektivitas Penjualan

No	Pertanyaan	Ya	Ragu	Tidak
	<p>A. Tercapainya Target Penjualan</p> <p>1. Apakah perusahaan telah menetapkan target penjualan yang akan dicapai untuk 1 tahun anggaran dengan baik ?</p> <p>2. Siapakah yang menetapkan target penjualan:</p> <p>a. Pimpinan perusahaan</p> <p>b. Manajer penjualan</p> <p>c. Keduanya</p> <p>3. Apakah rencana kegiatan penjualan perusahaan telah sesuai dengan target penjualan yang telah ditetapkan ?</p> <p>4. Apakah target penjualan yang telah ditetapkan telah sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan ?</p> <p>5. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan ?</p> <p>6. Evaluasi terhadap target penjualan dilakukan:</p> <p>a. Tahunan</p> <p>b. Perbulan</p>			

7.	<p>Apakah hasil evaluasi yang dilakukan selama ini dapat meningkatkan penjualan perusahaan secara keseluruhan ?</p> <p>B.Penerapan Kebijakan, Metode dan Prosedur dalam mendukung Efektivitas Penjualan</p>			
8.	<p>Apakah kebijaksanaan penjualan perusahaan telah mengarah pada tujuan untuk mencapai volume penjualan yang diinginkan ?</p>			
9.	<p>Apakah kebijaksanaan penjualan yang telah ditetapkan dapat diterapkan dengan baik dalam pelaksanaannya ?</p>			
10.	<p>Apakah prosedur penjualan telah sesuai dengan kriteria dalam mencapai tujuan perusahaan ?</p>			
11.	<p>Apakah prosedur penjualan telah dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan ?</p>			
12.	<p>Apakah metode penjualan yang ditetapkan perusahaan telah cukup memadai dalam mencapai volume penjualan yang diinginkan ?</p>			
13.	<p>Apakah selama ini penerapan kebijakan, metode dan prosedur penjualan yang telah dijalankan perusahaan berjalan dengan baik dan efektif ?</p>			

Tabel 1
Hasil Jawaban Kuesioner Variabel Independen
Peranan Anggaran Penjualan

No	Responden								int			Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	Y	R	T	
1.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
2.	Y	R	Y	Y	Y	R	Y	R	5	3		8
3.	Y	Y	R	Y	R	R	T	Y	4	3	1	8
4.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
5.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
6.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
7.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
8.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
9.	R	Y	Y	Y	R	Y	Y	T	5	2	1	8
10.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
11.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
12.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
13.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
14.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
15 a.	Y	Y	R	Y	Y	R	Y	R	5	3		8
b.	R	R	R	R	R	R	R	R	8			8
c.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8

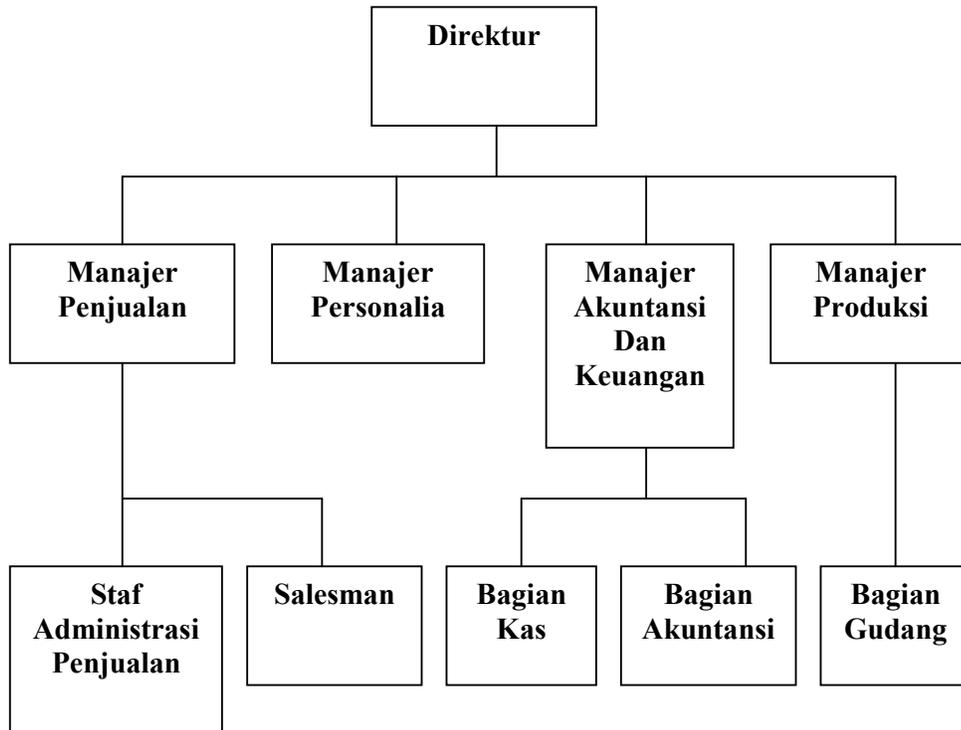
16.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
17.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
18.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
19.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
20.	T	R	T	T	R	T	R	T		3	5	8
21 a.	R	Y	R	Y	T	R	Y	Y	4	3	1	8
b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
c.	T	T	T	T	T	T	T	T			8	8
22.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
23.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
24.	R	Y	R	Y	T	Y	T	Y	4	2	2	8
25.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
26.	R	Y	R	Y	Y	Y	R	Y	5	3		8
27.	R	Y	R	Y	R	R	R	Y	5	2	1	8
28.	Y	R	Y	Y	T	Y	T	R	4	2	2	8
29.	Y	Y	Y	R	Y	R	Y	Y	6	2		8
30.	R	R	Y	R	Y	R	Y	R	3	5		8
31.	Y	Y	R	Y	R	Y	R	Y	5	3		8
32.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
33.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
34.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
35.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8

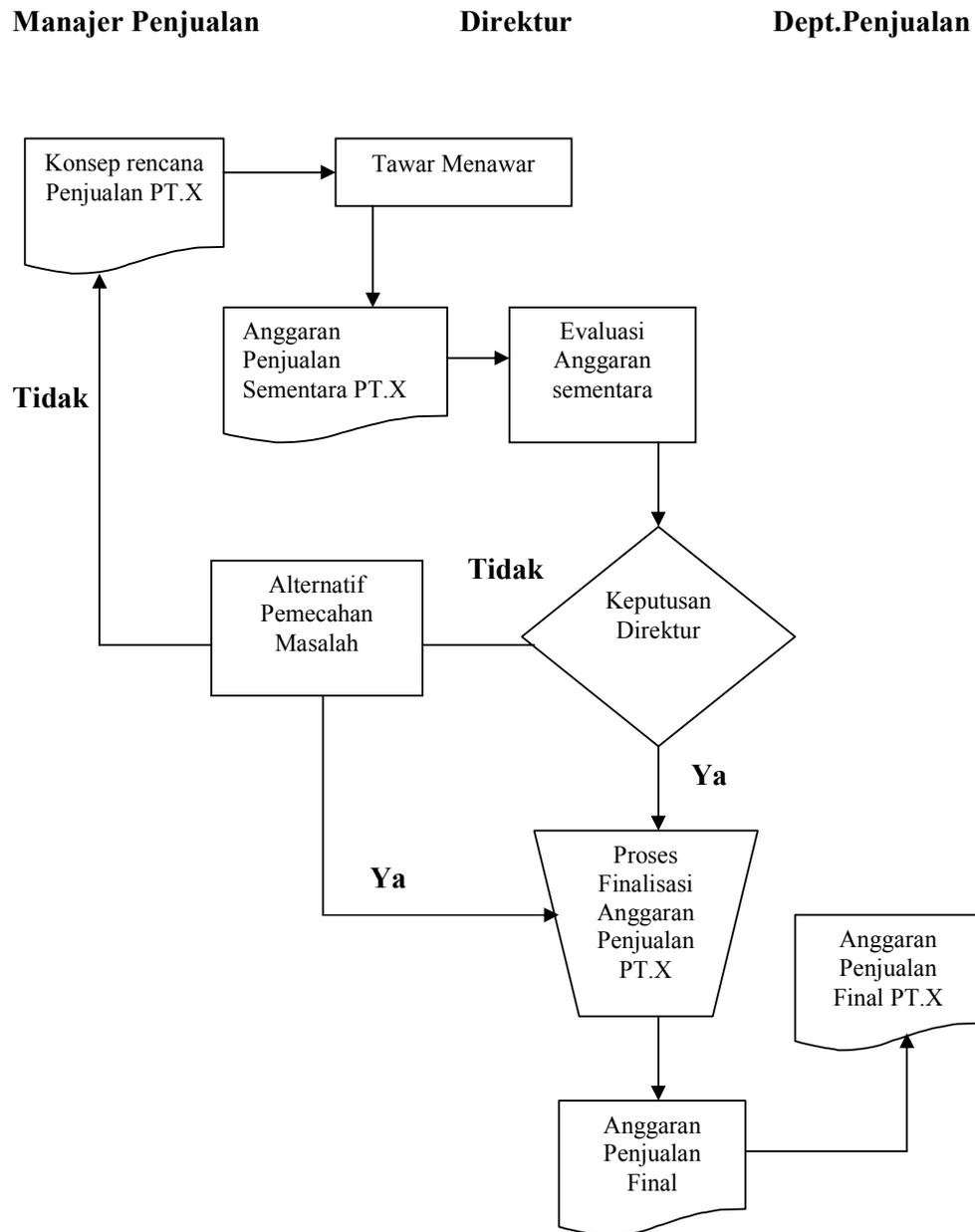
36 a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
37.	Y	T	R	T	T	R	Y	T	2	2	4	8
38.	T	T	T	T	T	T	T	T			8	8
39.	T	T	T	T	T	T	T	T			8	8
40.	T	Y	Y	Y	R	Y	Y	R	5	2	1	8
41.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
42.	Y	Y	R	Y	R	T	R	Y	4	3	1	8
43.	R	T	T	R	T	T	T	R		3	5	8
44.	Y	R	T	Y	R	T	Y	Y	3	2	2	8
45.	Y	Y	R	Y	R	Y	Y	R	5	3		8
46.	T	T	R	T	T	T	T	T		1	7	8
47.	Y	T	R	T	Y	T	T	R	2	2	4	8
48.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
49.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
50.	R	Y	R	Y	Y	R	Y	Y	5	3		8
51.	Y	R	Y	R	R	R	R	R	2	6		8
52.	Y	R	R	T	Y	Y	Y	T	4	2	2	8
53.	T	Y	R	T	Y	R	R	Y	3	3	2	8
54.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
55.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
Total									342	80	58	480

Tabel 2
Hasil Jawaban Kuesioner Variabel Dependen
Efektivitas Penjualan

No	Responden								int			Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	Y	R	T	
1.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
2 a.	Y	T	Y	Y	T	R	Y	R	4	2	2	8
b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
c.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
3.	Y	Y	Y	R	Y	R	Y	Y	5	3		8
4.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
5.	R	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	6	2		8
6 a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
7.	Y	Y	R	T	R	Y	R	T	3	3	2	8
8.	R	Y	R	Y	T	R	Y	R	4	3	1	8
9.	Y	R	Y	T	R	R	Y	Y	3	4	1	8
10.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8			8
11.	R	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	5	3		8
12.	Y	Y	R	R	Y	R	R	R	3	5		8
13.	R	Y	R	Y	R	R	R	Y	2	3	2	8
Total									91	28	8	128

Tabel 4.1
Struktur Organisasi PT.X





Gambar 4.2 Flowchart Proses Penyusunan Anggaran Penjualan PT.X