

Tabel 3.1  
Operasionalisasi variabel

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Skala	No Pernyataan
Anggaran penjualan (X)	Karakteristik anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dinyatakan dalam satuan keuangan atau unit</li> <li>2. Jangka waktu</li> <li>3. Kesanggupan manajemen</li> <li>4. Disetujui yang berwenang</li> <li>5. Diubah di bawah kondisi tertentu</li> <li>6. Analisis berkala</li> </ol> (Mulyadi, 2001:490)	Ordinal	1-6
	Fungsi Anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hasil akhir proses penyusunan rencana kerja.</li> <li>2. Cetak biru aktivitas</li> <li>3. Alat komunikasi intern</li> <li>4. Tolak ukur</li> <li>5. Alat pengendalian</li> <li>6. Memotivasi manajer dan karyawan</li> </ol> (Mulyadi, 2001:502)	Ordinal	7-12
	Jangka waktu anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dibagi perbulanan.</li> <li>2. Cukup untuk menyelesaikan produksi.</li> <li>3. Sesuai periode akuntansi keuangan</li> </ol> (Mulyadi, 2001:491)	Ordinal	13-15
	Penyusunan anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Awal dalam anggaran induk.</li> <li>2. Menjadi dasar anggaran produksi, pembelian, persediaan, dan beban.</li> <li>3. Dibuat dengan mengalikan unit penjualan dengan harga jual.</li> <li>4. Berasal dari estimasi</li> <li>5. Ditentukan berdasarkan ramalan.</li> </ol> (Simamora, 1999:201)	Ordinal	16-20
Target Laba Operasional (Y)	Pendapatan operasional	Pencapaian pendapatan operasional yang ditargetkan (Jery et.al., 2002:205)	Ordinal	22-24
	Beban operasional	Pencapaian beban operasional yang ditargetkan (Dendawijaya, 2005: 111)	Ordinal	25-26



## DATA ORDINAL

<b>ANGGARAN PENJUALAN</b>																				
No. Res	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	5	4	4	5	4	4	2	3	4	4	4	4	4	2	4	4	3	5	4	4
2	3	3	3	3	3	4	3	4	5	5	3	3	5	2	3	4	3	4	5	4
3	4	4	3	4	3	4	2	3	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5
6	4	5	4	4	5	5	2	4	4	4	4	3	3	2	3	3	2	4	4	3
7	5	5	4	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	2	4	5	3	4	5	2
8	4	4	3	4	3	4	2	3	4	4	4	3	4	2	2	4	3	3	4	3

<b>TARGET LABA OPERASIONAL</b>						
No. Res	21	22	23	24	25	26
1	3	4	4	4	3	4
2	4	5	4	4	4	4
3	3	5	5	3	3	5
4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
6	4	4	4	4	4	4
7	5	5	5	5	4	5
8	3	4	4	4	3	3

## ANGGARAN PENJUALAN DAN TARGET LABA OPERASIONAL

Pernyataan		Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1.	Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan rupiah dan atau unit					
2.	Anggaran penjualan umumnya mencakup jangka waktu satu tahun.					
3.	Anggaran penjualan berisi komitmen atau kesanggupan manajemen untuk mencapai jumlah penjualan tertentu					
4.	Usulan anggaran penjualan <i>di-review</i> dan disetujui oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran.					
5.	Sekali disetujui, anggaran penjualan hanya dapat diubah di bawah kondisi tertentu.					
6.	Secara berkala, kinerja penjualan sesungguhnya dibandingkan dengan anggaran penjualan dan selisihnya dianalisis dan dijelaskan.					
7.	Anggaran penjualan merupakan hasil akhir proses penyusunan rencana penjualan.					
8.	Anggaran penjualan merupakan cetak biru aktivitas penjualan yang akan dilaksanakan perusahaan.					
9.	Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat komunikasi intern yang menghubungkan berbagai unit organisasi dalam perusahaan dan yang menghubungkan manajer bawah dengan manajer atas.					
10.	Anggaran penjualan berfungsi sebagai tolak ukur yang dipakai sebagai pembanding hasil penjualan sesungguhnya.					
11.	Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat pengendalian yang memungkinkan manajemen menunjuk penjualan yang kuat dan lemah bagi perusahaan.					
12.	Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat untuk mempengaruhi dan memotivasi manajer dan karyawan, khususnya di bagian pemasaran dan penjualan agar senantiasa bertindak secara efektif dan efisien sesuai dengan tujuan organisasi.					

13.	Jangka waktu anggaran penjualan dibagi ke dalam jangka waktu bulanan.					
14.	Jangka waktu anggaran penjualan cukup untuk menyelesaikan produksi berbagai macam produk.					
15.	Jangka waktu anggaran penjualan sesuai dengan periode akuntansi keuangan					
16.	Anggaran penjualan adalah titik awal dalam penyusunan anggaran induk.					
17.	Anggaran produksi, pembelian, persediaan, dan beban, tergantung pada anggaran penjualan.					
18.	Anggaran penjualan dibuat dengan cara mengalikan unit penjualan yang dianggarkan dengan harga jual.					
19.	Anggaran penjualan berasal dari estimasi-estimasi permintaan dengan menggunakan analisa trend statistika dan ramalan penjualan dari sales					
20.	Anggaran penjualan ditentukan berdasarkan ramalan-ramalan penjualan.					
21.	Pencapaian pendapatan operasional sudah sesuai dengan yang ditargetkan					
22.	Pendapatan operasional dihasilkan dari penjualan kertas					
23.	Pendapatan operasional yang ditargetkan masuk akal untuk dicapai					
24.	Pencapaian beban operasional sudah sesuai dengan yang ditargetkan					
25.	Beban operasional merupakan beban untuk menjual kertas					
26.	Beban operasional yang ditargetkan masuk akal untuk dicapai					