

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian



Bekasi, 28 September 2019

Nomor : 12-2/Akt /254/IX/2019
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Penelitian

Kepada Yth.
Bapak Hendra Widjaya
PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk
Jl. Rawa Gelam IV No. 6 Kawasan Industri Pulogadung
Jakarta Timur
Di tempat,

Dengan hormat,

Dalam Rangka Memenuhi Persyaratan Kurikulum Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana, setiap mahasiswa yang akan menempuh ujian Sarjana, terlebih dahulu diwajibkan menyelesaikan Metodologi Penelitian.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, bersama ini kami memohon bantuan Bapak/Ibu kiranya memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian dan mendapatkan data-data yang di perlukan oleh mahasiswa kami. Adapun identitas mahasiswa yang akan melakukan izin penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

NO.	Nama Mahasiswa	NIM	L/P	Tip
1.	Tri Reni Kusrini	43216310028	P	089671604006

Demikian kami harapkan bantuan Bapak, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Sekretaris Program Studi Akuntansi



Panji Putranto, SE, M.Ak

Tembusan:
Yth. KPS Akt
Arsip
Korespondensi:
Ketua prodi Akuntansi: 081211634907, (e-mail: ardinaljabir@yahoo.com)

KAMPUS JATISAMPURNA
Jl. Raya Kranggan No. 6, Jatisampurna, Bekasi 17436
Phone : 021-8449635 (Hunting)
Homepage : <http://www.mercubuana.ac.id>, e-mail: umb@mercubuana.ac.id



Lampiran 2 Kuesioner Penelitian

No	Pernyataan	Jawaban				
		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
		1	2	3	4	5
	PERENCANAAN					
1	Perusahaan menetapkan target/anggaran penjualan untuk suatu periode tertentu					
2	Penetapan target/anggaran penjualan di lakukan per bulan					
3	Target/anggaran penjualan dibuat sebelum periode anggaran berjalan					
4	Target/anggaran penjualan setiap daerah pemasaran berbeda-beda					
5	Target/anggaran penjualan ditetapkan dengan memperhatikan situasi dan kondisi masing-masing daerah pemasaran					
	PENGENDALIAN					
6	Perusahaan mempunyai sistem pengendalian yang efektif dalam penjualan					
7	Sistem pengendalian penjualan yang ada telah didokumentasikan dalam bentuk prosedur, penjelasan, bagan alur, instruksi, pertanyaan, atau bentuk lain					
8	Pembentukan sistem pengendalian penjualan yang ada telah mempertimbangkan antara manfaat yang dihasilkan dengan biaya yang dikeluarkan					
9	Didalam penyusunan rencana-rencana pemasaran, bawahan ikut dilibatkan					
10	Terdapat pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab yang jelas terhadap aktivitas pemasaran					
11	Terdapat uraian untuk tugas setiap karyawan dalam organisasi tersebut					
12	Perusahaan mempunyai pernyataan secara tertulis tentang tujuan, sasaran kebijaksanaan, metode, sistem, dan prosedur atas pemasaran					

No	Pernyataan	Jawaban				
		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
		1	2	3	4	5
	PENGAWASAN					
13	Anggaran penjualan dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan					
14	Terdapat evaluasi terhadap hasil penjualan					
15	Evaluasi hasil penjualan dibandingkan dengan target/anggaran penjualan					
16	Evaluasi hasil penjualan dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya					
17	Evaluasi hasil penjualan terperinci menurut daerah pemasaran					

Lampiran 3 Hasil Kuesioner Penelitian

No Responden	Perencanaan					Pengendalian							Pengawasan					Total
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17	
1	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	76
2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	67
3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	69
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	85
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	85
6	5	2	1	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	71
7	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	66
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	68
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	68
10	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	72
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	85
12	4	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	75
13	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	84
14	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	4	5	5	5	76
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	85
16	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	83
17	5	5	5	5	5	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	74
18	2	4	4	5	4	5	3	3	5	4	5	4	4	5	5	5	4	71
19	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	83
20	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	72
21	5	4	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	79
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	68
23	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	84
24	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	80
25	5	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	5	70
26	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	76
27	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	70
28	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	69
29	5	2	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	75
30	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	83
31	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	82

Lampiran 4 Hasil Uji Validitas Kuesioner

CORRELATIONS

/VARIABLES=Q1 Q2 Q3 Q4 Q5 Q6 Q7 Q8 Q9 Q10 Q11 Q12 Q13 Q14 Q15 Q16 Q17 Total_Q
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

		Correlations																	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17	Total_Q
Q1	Pearson Correlation	1	0.264	0.250	0.224	.495	0.117	.684	.464	-.0199	.540	0.196	0.280	0.271	0.178	0.216	0.216	.436	.503
	Sig. (2-tailed)		0.151	0.176	0.226	0.005	0.529	0.000	0.009	0.284	0.002	0.291	0.127	0.141	0.339	0.244	0.244	0.014	0.004
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q2	Pearson Correlation	0.264	1	.659	0.271	.505	0.240	0.196	0.033	0.154	0.284	0.078	0.151	.419	0.322	0.100	0.310	0.264	.521
	Sig. (2-tailed)	0.151		0.000	0.140	0.004	0.193	0.291	0.860	0.408	0.122	0.677	0.416	0.019	0.078	0.594	0.089	0.151	0.003
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q3	Pearson Correlation	0.250	.659	1	0.191	.613	0.349	.367	0.113	0.099	0.253	0.202	0.021	0.336	0.139	0.186	.511	.419	.548
	Sig. (2-tailed)	0.176	0.000		0.304	0.000	0.055	0.042	0.546	0.595	0.170	0.276	0.911	0.065	0.456	0.316	0.003	0.019	0.001
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q4	Pearson Correlation	0.224	0.271	0.191	1	.672	0.298	.361	.543	0.141	.585	.672	.512	0.208	.530	.575	.437	0.349	.635
	Sig. (2-tailed)	0.226	0.140	0.304		0.000	0.103	0.046	0.002	0.449	0.001	0.000	0.003	0.262	0.002	0.001	0.014	0.054	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q5	Pearson Correlation	.495	.505	.613	.672	1	.485	.599	.562	0.042	.667	.603	.433	.597	.561	.485	.616	.508	.830
	Sig. (2-tailed)	0.005	0.004	0.000	0.000		0.006	0.000	0.001	0.821	0.000	0.000	0.015	0.000	0.001	0.006	0.000	0.003	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q6	Pearson Correlation	0.117	0.240	0.349	0.298	.485	1	.447	.447	.448	0.291	.485	0.316	0.343	.421	.613	.742	.619	.656
	Sig. (2-tailed)	0.529	0.193	0.055	0.103	0.006		0.012	0.012	0.012	0.113	0.006	0.084	0.059	0.018	0.000	0.000	0.000	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31

Q7	Pearson Correlation	.684	0.196	.367	.361	.599	.447	1	.686	-0.035	.560	.480	.503	.420	.375	.565	.565	.659	.728
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.291	0.042	0.046	0.000	0.012		0.000	0.851	0.001	0.006	0.004	0.019	0.038	0.001	0.001	0.000	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q8	Pearson Correlation	.464	0.033	0.113	.543	.562	.447	.686	1	0.204	.517	.562	.679	0.302	.392	.551	.447	.550	.678
	Sig. (2-tailed)	0.009	0.860	0.546	0.002	0.001	0.012	0.000		0.271	0.003	0.001	0.000	0.098	0.029	0.001	0.012	0.001	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q9	Pearson Correlation	-0.199	0.154	0.099	0.141	0.042	.448	-0.035	0.204	1	0.142	0.245	.399	0.293	0.351	0.348	0.348	.356	.380
	Sig. (2-tailed)	0.284	0.408	0.595	0.449	0.821	0.012	0.851	0.271		0.446	0.185	0.026	0.110	0.053	0.055	0.055	0.050	0.035
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q10	Pearson Correlation	.540	0.284	0.253	.585	.667	0.291	.560	.517	0.142	1	.667	.495	.470	.504	.556	.423	.588	.730
	Sig. (2-tailed)	0.002	0.122	0.170	0.001	0.000	0.113	0.001	0.003	0.446		0.000	0.005	0.008	0.004	0.001	0.018	0.001	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q11	Pearson Correlation	0.196	0.078	0.202	.672	.603	.485	.480	.562	0.245	.667	1	.549	.494	.692	.878	.747	.640	.759
	Sig. (2-tailed)	0.291	0.677	0.276	0.000	0.000	0.006	0.006	0.001	0.185	0.000		0.001	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q12	Pearson Correlation	0.280	0.151	0.021	.512	.433	0.316	.503	.679	.399	.495	.549	1	.578	.605	.546	.431	.436	.674
	Sig. (2-tailed)	0.127	0.416	0.911	0.003	0.015	0.084	0.004	0.000	0.026	0.005	0.001		0.001	0.000	0.001	0.016	0.014	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q13	Pearson Correlation	0.271	.419	0.336	0.208	.597	0.343	.420	0.302	0.293	.470	.494	.578	1	.781	.445	.547	.404	.700
	Sig. (2-tailed)	0.141	0.019	0.065	0.262	0.000	0.059	0.019	0.098	0.110	0.008	0.005	0.001		0.000	0.012	0.001	0.024	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q14	Pearson Correlation	0.178	0.322	0.139	.530	.561	.421	.375	.392	0.351	.504	.692	.605	.781	1	.679	.679	.418	.735
	Sig. (2-tailed)	0.339	0.078	0.456	0.002	0.001	0.018	0.038	0.029	0.053	0.004	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.019	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q15	Pearson Correlation	0.216	0.100	0.186	.575	.485	.613	.565	.551	0.348	.556	.878	.546	.445	.679	1	.871	.749	.776
	Sig. (2-tailed)	0.244	0.594	0.316	0.001	0.006	0.000	0.001	0.001	0.055	0.001	0.000	0.001	0.012	0.000		0.000	0.000	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q16	Pearson Correlation	0.216	0.310	.511	.437	.616	.742	.565	.447	0.348	.423	.747	.431	.547	.679	.871	1	.749	.826
	Sig. (2-tailed)	0.244	0.089	0.003	0.014	0.000	0.000	0.001	0.012	0.055	0.018	0.000	0.016	0.001	0.000	0.000		0.000	0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Q17	Pearson Correlation	.436	0.264	.419	0.349	.508	.619	.659	.550	.356	.588	.640	.436	.404	.418	.749	.749	1	.786
	Sig. (2-tailed)	0.014	0.151	0.019	0.054	0.003	0.000	0.000	0.001	0.050	0.001	0.000	0.014	0.024	0.019	0.000	0.000		0.000
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Total_Q	Pearson Correlation	.503	.521	.548	.635	.830	.656	.726	.678	.380	.730	.759	.674	.700	.735	.776	.826	.786	1
	Sig. (2-tailed)	0.004	0.003	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.035	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
 * . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 5 Tabel Taraf Signifikan Uji Validitas

n	Taraf Signifikan		n	Taraf Signifikan		n	Taraf Signifikan	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,798	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	10	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	12	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	15	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	17	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	20	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	30	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	40	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	50	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	60	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

Lampiran 6 Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner

```
RELIABILITY
/VARIABLES=Q1 Q2 Q3 Q4 Q5
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.756	5

```
RELIABILITY
/VARIABLES=Q6 Q7 Q8 Q9 Q10 Q11 Q12
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

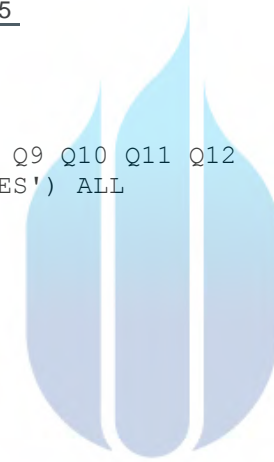
Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.835	7

```
RELIABILITY
/VARIABLES=Q13 Q14 Q15 Q16 Q17
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.889	5



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Lampiran 7 Wawancara Penelitian

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
		1	0
	PERENCANAAN		
1	Apakah perusahaan memiliki Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP)?		
2	Apakah rencana kerja dan anggaran perusahaan dibuat sebelum periode anggaran berjalan?		
3	Apakah dalam perencanaan anggaran melibatkan bawahan dalam struktur organisasi?		
4	Apakah Rencana kerja dan anggaran perusahaan tersebut didokumentasikan / ada dokumennya?		
5	Apakah proses penyusunan anggaran menggunakan metode top down?		
6	Apakah hasil Rencana Kerja dan Anggaran Penjualan disosialisasikan kepada semua pihak yang berkaitan dengan operasional?		
	PENGENDALIAN		
7	Apakah terdapat KPI (Key performance indicator) dalam operasional Penjualan?		
8	Apakah KPI (Key performance indicator) didokumentasikan /berbentuk dokumen?		
9	Apakah KPI (Key performance indicator) di isi secara rutin?		
10	Apakah terdapat prosedur dalam pelaksanaan Rencana kerja?		
11	Apakah terdapat perubahan anggaran pada periode berjalan saat terjadi keadaan tak terduga? (contoh : corona)		
12	Apakah terdapat rapat bulanan terkait anggaran (keseluruhan termasuk pelaksanaan operasional penjualan dan evaluasi) ?		
	PENGAWASAN		
13	Apakah Terdapat penanggungjawab untuk mereview sistem pengendalian penjualan dan terdapat prosedur formalnya?		
14	Apakah KPI (Key performance indicator) digunakan sebagai alat kontrol dan dasar evaluasi?		
15	Apakah terdapat reward (seperti insentive atau bonus) saat penjualan mencapai target yang di anggarkan?		
16	Apakah Terdapat sanksi saat anggaran penjualan tidak tercapai?		

Lampiran 8 Hasil Wawancara Penelitian

8.1 Hasil Skor Wawancara dengan jawaban YA/TIDAK

PERTANYAAN WAWANCARA	SKOR				
	Informan 1	Informan 2	Informan 3	Informan 4	Total
W1	1	1	1	1	4
W2	1	1	1	1	4
W3	1	0	1	1	3
W4	1	1	1	1	4
W5	1	1	1	1	4
W6	1	1	0	0	2
W7	1	0	1	1	3
W8	1	1	1	1	4
W9	1	1	1	1	4
W10	1	1	1	1	4
W11	1	1	1	1	4
W12	1	1	1	1	4
W13	1	1	1	1	4
W14	1	1	1	1	4
W15	1	1	1	1	4
W16	0	0	0	1	1

8.2 Hasil Wawancara dengan informan 1 (Kepala Cabang Lhoksumawe)

Peneliti : Apakah dalam perencanaan anggaran melibatkan bawahan dalam struktur organisasi?

Informan 1 : Eem gimana ya, Secara nggak langsung iya

Peneliti : Apakah terdapat perubahan anggaran pada periode berjalan saat terjadi keadaan tak terduga? (contoh : corona)

Informan 1 : Bisa berubah, karena kan ya menyesuaikan situasi juga kan

Peneliti : Apakah Terdapat sanksi saat anggaran penjualan tidak tercapai?

Informan 1 : Sanksiii, contohnya? Kayaknya enggak lah. Paling di evaluasi aja. Teguran misalkan kalo ga masuk target kenapa, ya udah kedepannya harus lebih baik.

8.3 Hasil Wawancara dengan informan 2 (Supervisor Demand Planning)

- Peneliti : Apakah dalam perencanaan anggaran melibatkan bawahan dalam struktur organisasi?
- Informan 2 : waduh sepertinya tidak
- Peneliti : Apakah hasil Rencana Kerja dan Anggaran Penjualan disosialisasikan kepada semua pihak yang berkaitan dengan operasional?
- Informan 2 : Semua pihak itu maksudnya kesemua kaya ke aku ke spv gitu ya? Staf stafnya ya? Kayanya sih enggak deh, tidak tidak
- Peneliti : Apakah terdapat rapat bulanan terkait anggaran (keseluruhan termasuk pelaksanaan operasional penjualan dan evaluasi) ?
- Informan 2 : tapi sebenarnya tu itu jawabannya tu untuk aku yang masuk kedalamnya atau aku cuman tau doang gitu? Iya kalau rofo
- Peneliti : Apakah Terdapat sanksi saat anggaran penjualan tidak tercapai?
- Informan 2 : sanksi? Kayanya enggak deh, kayanya

8.4 Hasil Wawancara dengan informan 3 (Kepala Cabang Jakarta 1)

- Peneliti : Apakah dalam perencanaan anggaran melibatkan bawahan dalam struktur organisasi?
- Informan 3 : ya melibatkan
- Peneliti : Apakah proses penyusunan anggaran menggunakan metode top down?
- Informan 3 : Dari bawah dulu Bu, dari bawah dulu kemudian ke atas. Tentunya dari atasan kan sudah ada budgetnya tuh, nah itu di collect dulu dari bawah kemudian nanti di sesuaikan dengan target yang di atas/dari manajemen.
- Peneliti : jadi yang pertama yang menentukan anggarannya itu dari manajemen dulu ya pak?
- Informan 3 : iya benar
- Peneliti : jadi nanti baru dari bawah menyesuaikan yang diatas gitu ya pak ya?
- Informan 3 : benar benar
- Peneliti : Apakah terdapat KPI (Key performance indicator) dalam operasional Penjualan?
- Informan 3 : KPI untuk di anggaran ya? O iya ada KPInya. Untuk menentukan itu kan harus ada KPInya juga untuk tercapai

- Peneliti : Apakah KPI (Key performance indicator) didokumentasikan /berbentuk dokumen?
- Informan 3 : iya dalam bentuk dokumen
- Peneliti : Apakah KPI (Key performance indicator) di isi secara rutin?
- Informan 3 : KPI kalau untuk apa namanya bulanan maksudnya ya? Kan kalau KPI kan sudah ada ketentuannya dalam setahun itu. Iya di isi, kalau memang kita diisi sih, apalagi untuk menentukan ini kan biasanya kalau untuk insentive atau apa kan biasanya ada di isi
- Peneliti : Apakah terdapat perubahan anggaran pada periode berjalan saat terjadi keadaan tak terduga? (contoh : corona)
- Informan 3 : kalau setau saya sih ga ada sih perubahan itu
- Peneliti : Apakah Terdapat sanksi saat anggaran penjualan tidak tercapai?
- Informan 3 : Kalau sanksi itu untuk pengurangan ini aja insentive aja, kalau seandainya ga mencapai dari KPI yang di tentukan, jadi pengurangan aja, jadi dapetnya ga maksimal (tidak ada sanksi, hanya mengurangi/tidak dapat bonus insentive)

8.5 Hasil Wawancara dengan informan 4 (Kepala Cabang Bekasi)

- Peneliti : Apakah Rencana kerja dan anggaran perusahaan tersebut didokumentasikan / ada dokumennya?
- Informan 4 : dokumentasinya tersystem mba, berarti kan kita update data disystem, tapi walaupun di ambil mulai dari tahun berapa mungkin ada, tapi hardcopy tidak ada
- Peneliti : Apakah proses penyusunan anggaran menggunakan metode top down?
- Informan 4 : yang pasti sih korelasi, artinya dari bawah kan terkait tiap tahun kan kita menyusun budget, itulah yang direkrut untuk ke pusat, di pusat kan memutuskan terhadap budget itu, dari bawah juga ada. Lebih cenderungnya dari atas kebawah.yang memutuskan kan manajemen juga
- Peneliti : Apakah terdapat rapat bulanan terkait anggaran (keseluruhan termasuk pelaksanaan operasional penjualan dan evaluasi) ?
- Informan 4 : iya itu terkait expense, kita rakor di cabang
- Peneliti : Apakah terdapat perubahan anggaran pada periode berjalan saat terjadi keadaan tak terduga? (contoh : corona)
- Informan 4 : perubahan anggaran seperti yang sudah tersetting, tidak
- Peneliti : Apakah Terdapat penanggungjawab untuk mereview sistem pengendalian penjualan dan terdapat prosedur formalnya?

- Informan 4 : kalo yang mereview terkait sistem pengendalian penjualan itu udah pasti, tapi mengenai yang formalnya, SOP ada lah
- Peneliti : Apakah Terdapat sanksi saat anggaran penjualan tidak tercapai?
- Informan 4 : sanksi, bisa juga sih, bukan masuk ke ranah gaji, masuk ke ranah bonus itu juga, kalau target ga tercapai 85% tiap bulan kan berarti ada teguran secara individu terhadap tim, SP lah

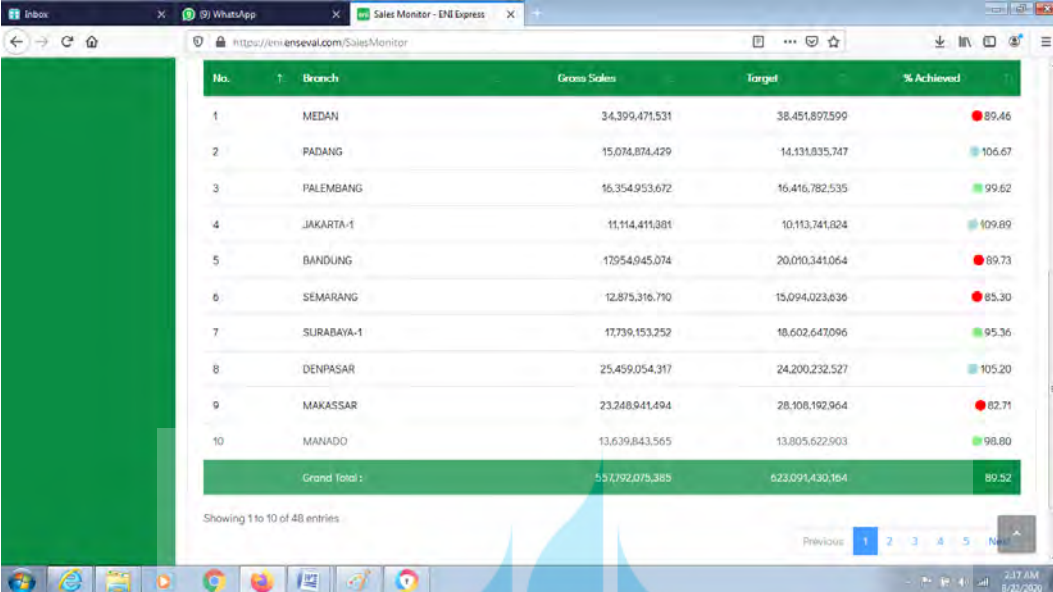


Lampiran 9 Data Template Rolling Forecast

		TAHUN:	2020																					
		BULAN:	5	May-20																				
		Region:			9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24				
		Cabang:	BAC	Aceh																				
		Kategori:	Dekat																					
				HISTORY SALES								ACCURACY FINAL FORECAST			FINAL FORECAST (M-1)									
				M-6	M-5	M-4	M-3	M-2	M-1				M	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5						
GAB	CAB	NAMA CAB	KODE	NAMA PRODUK	LOB	UMBRAND	BRAND	Nov-19	Dec-19	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	AVG SALES	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	
GAB	CAB	NAMA CAB	KODE	NAMA PRODUK	LOB	UMBRAND	BRAND	262,241	332,860	217,664	170,628	211,840	234,975	238,254				282,342	289,033	288,890	285,963	288,629	283,990	
BACDLQ04	BAC	Aceh	DLQ04	DIVA MIX BERRIES 80ML	KN1	Divi	Beauty Drink	1,158	1,731	1,414	115	1,111	1,232	1,127	66%	48%	53%	1,303	1,193	1,193	1,193	1,193	1,193	
BACDVB8D	BAC	Aceh	DVB8D	DIVA LIQUID MIXED BERRIES 16X80ML	KN1	Divi	Beauty Drink	52	41	34	12	9	22	28	131%	26%	63%	39	39	39	39	39	39	
BACPENCO	BAC	Aceh	PENCO	Pren Esensis Cok 360 Gr	KN1	Prenagen	Esensis	169	224	114	160	238	187	182	93%	81%	63%	196	196	196	196	196	196	
BACPENVA	BAC	Aceh	PENVA	Pren Esensis Van 360 Gr	KN1	Prenagen	Esensis	109	103	111	79	121	155	113	110%	70%	90%	123	123	123	123	123	123	

		t	u	v	w																			
		Tulis keterangan pada kolom AQ jika kolom sku ybs memiliki highlight																						
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42							
							+/- 15%	+/- 20%	+/- 25%															
		Freeze	ISI	ISI	ISI	ISI	ISI																	
% FINAL FORECAST TERHADAP AVG SALES						FORECAST CABANG						% FORECAST CABANG TERHADAP AVG SALES						FORECAST CABANG (HJD)						
M	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	
May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	noted HJD	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20
119%	121%	121%	120%	121%	119%	289,033						121%	0%	0%	0%	0%	0%							
116%	106%	106%	106%	106%	106%	1,193						106%	0%	0%	0%	0%	0%	7,868	9,386,063	-	-	-	-	
139%	139%	139%	139%	139%	139%	39						139%	0%	0%	0%	0%	0%	122,301	4,809,744	-	-	-	-	
108%	108%	108%	108%	108%	108%	196						108%	0%	0%	0%	0%	0%	51,014	10,010,021	-	-	-	-	
108%	108%	108%	108%	108%	108%	123						108%	0%	0%	0%	0%	0%	51,014	6,250,153	-	-	-	-	

Lampira 10 Anggaran Penjualan dalam website <https://eni.enseval.com/>



No.	Branch	Gross Sales	Target	% Achieved
1	MEDAN	34,399,471,531	38,451,897,599	89.46
2	PADANG	15,074,874,429	14,431,835,747	106.67
3	PALEMBANG	16,354,953,672	16,416,782,535	99.62
4	JAKARTA-1	11,114,411,881	10,113,741,824	109.89
5	BANDUNG	17,954,945,074	20,010,341,054	89.73
6	SEMARANG	12,875,316,710	15,094,023,636	85.30
7	SURABAYA-1	17,739,153,252	18,602,647,096	95.36
8	DENPASAR	25,459,054,317	24,200,232,527	105.20
9	MAKASSAR	23,248,941,494	28,108,192,964	82.71
10	MANADO	13,639,843,565	13,805,622,503	98.80
Grand Total:		55,792,075,385	623,091,430,164	89.52

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Lampira 11 Dokumentasi tempat penelitian

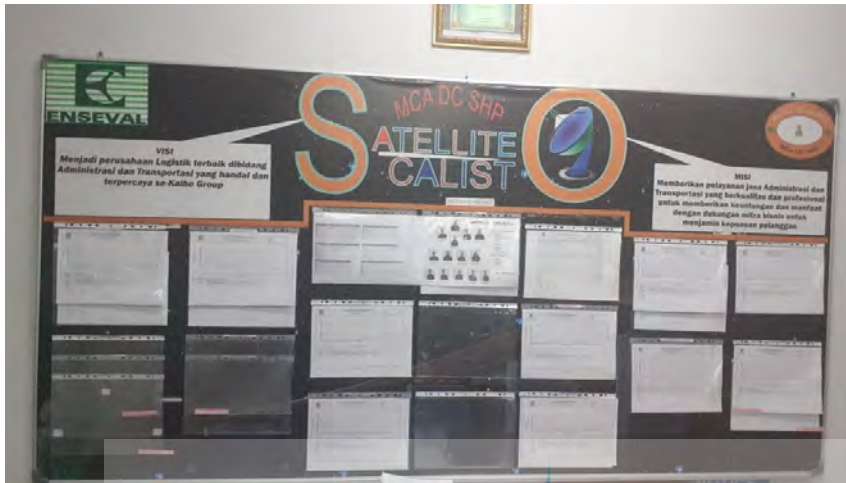
11.1 Mahasiswa dengan Perwakilan Perusahaan



11.2 Tempat Penelitian



11.3 Dokumentasi KPI (Key performance indicator)



11.4 Operasional pengiriman dan penjualan

