BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. Industri Telekomunikasi adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berada di bawah Pengelola Industri Telekomunikasi Strategis (BPIS) yang bergerak dalam bidang peralatan telekomunikasi. PT. INTI (Persero) merupakan salah satu badan yang berdiri sendiri dengan status perusahaan perseroan yang kemudian berkembang sebagai perusahaan telekomunikasi.

Sejak berdirinya hingga sekarang, PT. INTI (Persero) mengalami banyak perubahan selama perkembangannya. Untuk dapat mengetahui perubahan seiring dengan tahapan perkembangan yang lebih jelas, berikut ini diuraikan tahapan perkembangan PT. INTI (Persero) sebagai berikut:

Pada tahun 1926 didirikan laboratorium Pos, telepon dan telegrap (PTT) di Tegalega (sekarang menjadi Jalan Moch.Toha No.77 Bandung), laboratorium ini merupakan bagian terpenting dari pertelekomunikasian di Indonesia. Setelah perang dunia kedua selesai, laboratorium tersebut ditingkatkan kedudukannya menjadi laboratorium telekomunikasi yang mencakup bidang telekomunikasi yaitu telepon, radio, telegram dan lain sebagainya.

Berdasarkan peraturan pemerintah N0.240 tahun 1961, Jawatan Pos, Telepon dan Telegrap (PTT) diubah status hukumnya menjadi Perusahaan Negara Pos dan Telekomunikasi (PN POSTEL). Dari PN POSTEL ini, dengan PP No.300

Tahun 1965 didirikan PN Telekomunikasi. Bagian Penelitian dan Bagian Perlengkapan yang semula terdapat pada PN POSTEL digabungkan dan berganti nama menjadi lembaga Administrasi, Bagian Penelitian dan Bagian Produksi.

Pada tanggal 25 Mei 1966 PN Telekomunikasi bekerja sama dengan perusahaan asing yaitu Siemens AG (Perusahaan Jerman Barat), yang pelaksanaannya dibebankan kepada Lembaga Penelitian dan Pengembangan Pos dan Telegraph (LPP POSTEL). Dalam melaksanakan kerja sama tersebut, pada tanggal 17 Februari 1968 dibentuk suatu bagian pabrik telepon, yang tugasnya memproduksi alat-alat telekomunikasi. Dalam organisasi LPP POSTEL harus ada "industri" dan selanjutnya LPP POSTEL berubah menjadi Lembaga Penelitian dan Pengembangan Industri Pos dan Telekomunikasi (LPPI POSTEL).

Pada tanggal 22 Juni 1968, industri yang berpangkal pad pabrik telepon diresmikan oleh Presiden Republik Indonesia yang diwakilkan pada Menteri Ekuin yang pada waktu itu dijabat oleh Sri Sultan Hamengkubuwono IX. Tanggal 1 sampai 3 Oktober 1970, diadakan rapat kerja sama Pos dan Telekomunikasi di Jakarta yang menghasilkan keputusan bahwa LPP POSTEL diberikan waktu kurang lebih empat tahun untuk mempersiapkan diri agar dapat berdiri sendiri dalam bidang keuangan, kepegawaian, dan peralatan.

Seiring dengan perkembangan perusahaan terutama pada bidang penelitian dan bidang industri, maka pada tahun 1971 dilakukan pemisahan tugas pokok sebagai berikut:

1. Lembaga Penelitian dan pengembangan yang memiliki tugas pokok dalam bidang pengujian, penelitian serta pengembangan sarana pos dan telekomunikasi baik dari segi teknologi maupun segi operasional.
2. Lembaga Industri, merupakan badan hukum uang berdiri sendiri dan mempunyai tugas utama memperoduksi sarana alat-alat telekomunikasi sesuai dengan kebutuhan nasional pada saat ini dan dinas yang akan datang. Tahun 1972 Lembaga Industri ini dikembangkan menjadi Proyek Industri Telekomunikasi.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perhubungan Republik Indonesia No.KM.32/R/Phb/73 tertanggal 8 Maret 1973, menetapkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Dalam tubuh LLPI POSTEL, diresmikan bagian Industri Telekomunikasi Indonesia oleh Presiden Republik Indonesia tanggal 25 juni 1968 di Bandung.
2. Untuk keperluan di atas ditetapkan bentuk usaha dan bentuk hukum yang sebaik-baiknya yang mendapatkan fasilitas yang cukup dalam lingkungan lembaga penelitian serta industri pos dan telekomunikasi (LLPI POSTEL DITJEND POSTEL).
3. Tahun 1972, struktur organisasi formal LLPI POSTEL diubah menjadi Lembaga Penelitian dan Pengembangan POSTEL (LPP POSTEL).

Oleh karena itu dianggap tepat apabila Industri tersebut ditetapkan sebagai proyek Industri Telekomunikasi yang kemudian dipimpin oleh Kepala LPP POSTEL Ir. M Yunus sebagai Direktur utama PT. INTI (Persero).

Dengan dikeluarkannya Peraturan pemerintah Republik Indonesia No. 34 tahun 1974 tentang Penyertaan modal negara untuk pendirian Perusahaan Perseroan dibidang Industri Telekomunikasi, maka proyek Industri Telekomunikasi di Departemen Perhubungan perlu dijadikan suatu badan pelaksanaan kegiatan produksi alat-alat perangkat telekomunikasi dalam usaha meningkakan telekomunikasi.

Untuk dapat memperlancar kegiatan produk tersebut dan berkembang secara wajar dengan kemampuan sendiri, maka dipandang perlu untuk menentukan bentuk usaha yang sesuai dengan kemampuan sendiri yaitu Perusahaan Perseroan (Persero). Sesuai dengan ketentuan dalam pasal 2 ayat 1 Peraturan Pemerintah No.12 Tahun 1969, maka penyertaan modal negara pendiri suatu Perusahaan Perseroan diatur dengan peraturan negara.

Berdasarkan pada Keputusan Menteri Negara Republik Indonesia No.Kep.1771/MK/IV/12/1974 tertanggal 28 Desember 1974, Akte Notaris Abdul Latif, Jakarta No.322 tertanggal 30 Desember 1974, Proyek Industri Telekomunikasi ini diubah status hukumnya menjadi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia atau PT. INTI (Persero) dengan modal dasar perseroan sebesar Rp 3,2 Milyar dan modal perusahaan sebesar Rp 1,6 Milyar serta modal yang disetorkan sebesar Rp 900 juta.

Untuk pembangunan Telekomunikasi Indonesia di masa depan, PT. INTI (Persero) telah menyusun tahap-tahap pembangunan dalam menghadapi perubahan dari teknlogi analog ke teknologi digital.

Dari cikal bakal Laboratorium Penelitian & Pengembangan Industri Bidang Pos dan Telekomuniasi (LPPI-POSTEL), pada 30 Desember 1974 berdirilah PT Industri Telekomunikasi Indonesia (INTI) sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan misi untuk menjadi basis dan tulang punggung pembangunan Sistim Telekomunikasi Nasional (SISTELNAS).

Seiring waktu dan berbagai dinamika yang harus diadaptasi, seperti perkembangan teknologi, regulasi, dan pasar, maka selama lebih dari 30 tahun berkiprah dalam bidang telekomunikasi, INTI telah mengalami berbagai perubahan dan perkembangan.

Adapun perubahan dan perkembangannya adalah sebagai berikut :

a. Era 1974-1984

Fasilitas produksi yang dimiliki INTI antara lain adalah:

1. Pabrik Perakitan Telepon
2. Pabrik Perakitan Transmisi
3. Laboratorium Software Komunikasi Data
4. Pabrik Konstruksi & Mekanik

Kerjasama Teknologi yang pernah dilakukan pada era ini antara lain dengan Siemen, BTM, PRX, JRC, dan NEC. Pada era tersebut produk Pesawat Telepon Umum Koin (PTUK) INTI menjadi standar Perumtel (sekarang Telkom).

b. Era 1984 – 1994

Fasilitas produksi terbaru yang dimiliki PT. INTI pada masa ini, di samping fasilitas-fasilitas yang sudah ada sebelumnya, antara lain adalah Pabrik Sentral Telepon Digital Indonesia (STDI) pertama di Indonesia dengan teknologi produksi *Trough Hole Technology* (THT) dan *Surface Mounting Technology* (SMT).Kerjasama Teknologi yang pernah dilakukan pada era ini antara lain adalah:

- Bidang sentral (switching), dengan Siemens.
- Bidang transmisi dengan Siemens, NEC, dan JRC.
- Bidang CPE dengan Siemens, BTM, Tamura, Shapura, dan Tatung TEL.

Pada era ini, INTI memiliki reputasi dan prestasi yang signifikan, yaitu:

- Menjadi pionir dalam proses digitalisasi sistem dan jaringan telekomunikasi di Indonesia.
- Bersama Telkom telah berhasil dalam proyek otomatisasi telepon di hampir seluruh ibu kota kabupaten dan ibu kota kecamatan di seluruh wilayah Indonesia.

c. Era 1994 - 2000

Selama 20 tahun sejak berdiri, kegiatan utama INTI adalah murni manufaktur. Namun dengan adanya perubahan dan perkembangan kebutuhan teknologi, regulasi dan pasar, INTI mulai melakukan transisi ke bidang jasa

engineering. Pada masa ini aktivitas manufaktur di bidang switching, transmisi, CPE dan mekanik-plastik masih dilakukan. Namun situasi pasar yang berubah, kompetisi yang makin ketat dan regulasi telekomunikasi yang makin terbuka menjadikan posisi INTI dipasar bergeser sehingga tidak lagi sebagai *market leader*. Kondisi ini mengharuskan INTI memiliki kemampuan *sales force* dan *networking* yang lebih baik. Kerjasama teknologi masih berlangsung dengan Siemens secara *single-source*.

d. Era 2000 - 2004

Pada era ini kerjasama teknologi tidak lagi bersifat *single source*, tetapi dilakukan secara *multi source* dengan beberapa perusahaan multinasional dari Eropa dan Asia. Aktivitas manufaktur tidak lagi ditangani sendiri oleh INTI, tetapi secara *spin-off* dengan mendirikan anak-anak perusahaan dan usaha patungan, seperti: Bidang CPE, dibentuk anak perusahaan bernama PT. INTI PISMA International yang bekerja sama dengan JITech International, bertempat di Cileungsi Bogor.

- Bidang mekanik dan plastik, dibentuk usaha patungan dengan PT PINDAD bernama PT. IPMS, berkedudukan di Bandung.
- Bidang-bidang switching, akses dan transmisi, dirintis kerja sama dengan beberapa perusahaan multinasional yang memiliki kapabilitas memadai dan adaptif terhadap kebutuhan pasar. Beberapa perusahan multinasional yang telah melakukan kerjasama pada era ini, antara lain:
  - SAGEM, di bidang transmisi dan selular

- MOTOROLA, di bidang CDMA
- ALCATEL, di bidang *fixed & optical access network*
- Ericsson, di bidang akses
- Hua Wei, di bidang switching & akses

e. Era 2005 - sekarang

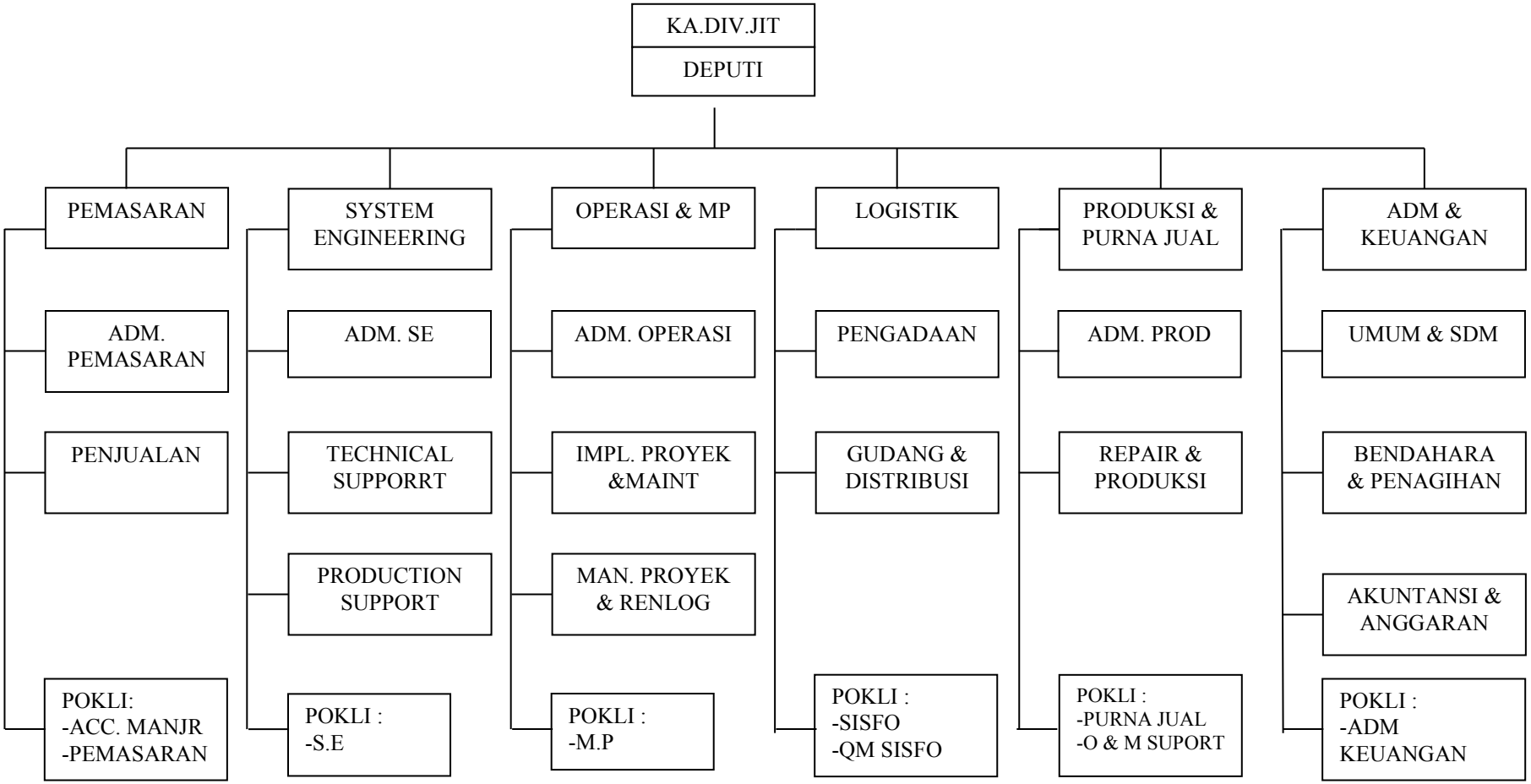
Dari serangkaian tahapan restrukturisasi yang telah dilakukan, INTI kini memantapkan langkah transformasi mendasar dari kompetensi berbasis manufaktur ke *engineering solution*. Hal ini akan membentuk INTI menjadi semakin adaptif terhadap kemajuan teknologi dan karakteristik serta perilaku pasar.Dari pengalaman panjang INTI sebagai pendukung utama penyediaan infrastruktur telekomunikasi nasional dan dengan kompetensi sumberdaya manusia yang terus diarahkan sesuai proses transformasi tersebut, saat ini INTI bertekad untuk menjadi mitra terpercaya di bidang penyediaan jasa profesional dan solusi total yang fokus pada *Infocom System & Technology Integration*(ISTI).

4.1.2 Struktur Organisasi PT. INTI (Persero)

Struktur organisasi perusahaan merupakan bangunan fungsi bagian-bagian manajemen yang tersusun dari suatu kesatuan hubungan yang menunjukkan tingkatan fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab dalam manajemen perusahaan.

Penerapan struktur organisasi di lingkungan PT. INTI (Persero) berbentuk garis (lini) dan staf, dimana wewenang dari pimpinan dilimpahkan kepada satuan-satuan organisasi dibawahnya untuk semua bidang pekerjaan bantuan. secara

umum struktur organisai PT. INTI (Persero) terdiri dari tiga bagian utama yaitu : Direksi, Divisi, dan Strategis Business Unit (SBU). Untuk lebih jelasnya struktur organisasi PT. INTI dan Divisi JIT dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Sumber : PT. INTI, 2008

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Divisi JIT

4.1.3 Deskripsi Jabatan

Secara garis besar gambaran, fungsi dan tugas pokok masing-masing bagian yang berkaitan dengan masalah yang penulis teliti adalah :

1. Direksi

Direksi adalah dewan yang memimpin seluruh usaha operasi dalam menjalankan misi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kinerja usaha yang menguntungkan, kepuasan pelanggan yang maksimal, serta tingkat pencapaian kinerja usaha setiap perkembangannya. Tugas pokok direksi:

1. Merumuskan sasaran, kebijakan strategi untuk perkembangan perusahaan dan rencana kerja serta anggaran perusahaan tahunan.
2. Membina Sbu dan masing-masing Direktornya.
3. Mengawasi operasional SBU dan divisi masing-masing direktoratnya.
4. Menilai hasil kerja setiap unit serta menetapkan tindak lanjut pembinaan yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang dihadapi.

Direksi ini terdiri dari:

a. Direktur Utama

Fungsi dari Direktur Utama adalah merencanakan, mengendalikan, dan mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan Direksi dalam pengelolaanperusahaan baik yang bersifat strategis, maupun operasional sesuai dengan fungsi Direksi, agar misi perusahaan dapat diemban dengan baik dantujuan perusahaan dapat

dicapai sesuai dengan ketentuan dalam AnggaranDasar dan Keputusan-keputusan Rapat Umum Pemegang Saham. Direktur Utama mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Mengesahkan perumusan pokok-pokok kebijakan dan strategi umum perusahaan yang akan menjadi acuan dalam penyusunan kebijakan operasional dan srategi fungsi-fungsi organisasi perusahaan.
2. Mengkoordinasikan anggota Direksi yang lain sebagai suatu keterkaitan fungsional serta semangat yang kuat untuk memimpin unit-unit bawahan yang berada dibawah Direktur masing-masing agar terbentuk integrasi antar Direktorat.
3. Mengarahkan dan mengawasi operasional unit struktur pengawasan intern, Divisi Quality Assurance dan Kelompok Pengembangan Usaha.
4. Memimpin dan memberikan kepada seluruh pimpinan, serta mengkoordinasikan penyelesaian persoalan yang mempunyai keterkaitan multi direktorat.

b. Direktur Operasi dan Teknik

Fungsi dari Direktur Operasi & Teknik adalah merencanakan, merumuskan, pengembangan, penerapan teknologi dan mengendalikan kebijakan umum Operasi & Teknik yang selanjutnya menjadi acuan dalam penyusunan strategi produksi SBU. Direktur Opeasi & Teknik mempunyai Tugas dan Tanggung Jawab sebagai berikut:

1) Merumuskan sasaran, kebijakan dan strategi Operasi &Teknik untuk pengembangan perusahaan dan rencana kerja perusahaan tahunan, mengendalikan kebijakan umum di bidang penelitian, pengembangan, dan penerapan teknologi. Mencangkup:

   - ❖ Kemampuan produksi untuk memenuhi permintaan pasar.
   - ❖ Fasilitas peralatan dan permesinan yang efektif dan efisien.
   - ❖ Pengelolaan sistem pengendalian persediaan yang efektif dan efisien.
   - ❖ Pengelolaan sistem pengadaan bahan baku dan sub perakitan yang efektif dan efisien.
   - ❖ Pengelolaan biaya operasi.
   - ❖ Peningkatankeandalan produksi dan *Mutu Sourching*.
   - ❖ Peramalan teknologi yang efektif yang akan diterapkan.
   - ❖ Peningkatan kemampuan pengembangan produk yang sudah ada.
   - ❖ Peningkatan kemampuan pengembangan produk baru dengan orientasi pasar.

2) Membina divisi yang memiliki produk pemasaran dan kemampuan teknologi.
3) Mengawasi kegiatan operasional divisi di bawah tanggung jawab.
4) Menilai hasil kerja setiap unit serta menerapkan tindak lanjut pembinaan yang di perlukan untuk memecahkan masalah-masalah yang d hadapinya.

c. Direktur Pemasaran

Fungsi Direktur Pemasaran adalah merencanakan, merumuskan, dan mengendalikan kebijakan umum pemasaran yang selanjutnya menjadi acuan dalam penyusunan strategi pemasaran .

Direktur Pemasaran mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- Merumuskan sasaran, kebijakan strategi pemasaran untuk pengembangan perusahaan dan rencana kerja serta anggara perusahaan tahunan, yang mencangkup:

    1) Pengembangan pangsa pasar dari produksi jual yang ada.
    2) Pengembangan pasar baru bagi produk baru.
    3) Strategi harga jual yang efektif.
    4) Kegiatan promosi pemasaran yang efektif dan efisien.
    5) Sistem riset pasar yang efektif dan efisien.
    6) Kemampuan menjual yang efektif.

- Membina divisi khususnya aspek pemasaran.
- Mengawasi kegiatan operasional divisi
- Menilai hasil kerja setiap unit.

d. Direktur Administrasi dan Keuangan

Fungsi Direktur Administrasi & Keuangan adalah merencanakan, merumuskan, dan mengendalikan kebijakan umum di bidang keuangan serta sumber daya manusia dan organisasi. Direktur Administrasi dan Keuangan mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1) Merumuskan sasaran, kebijakan, dan strategi keuangan serta sumber daya manusia untuk pengembangan perusahaan dan rencana kerja dan anggaran perusahaan tahunan yang mencangkup:

- ❖ Struktur modal efektif .
- ❖ Pengelolaan modal kerja.
- ❖ Perencanaan keuangan, modal kerja, dan prosedur pengadaan modal yang efektif dan efisien.
- ❖ Sistem akuntansi untuk perencanaan dan pertanggungjawaban keuangan perusahaan.
- ❖ Pengembangan pengelolaan SDM dan organisasi.

2) Membina divisi, khususnya aspek keuangan, sistem akuntansi, serta pembinaan SDM.
3) Mengarahkan dan mengawasi kegiatan operasional Divisi Keuangan dan UMUM.
4) Menilai hasil kerja setiap unit serta menetapkan tindak lanjut pembinaan yang diperlukan untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapinya.

2. Divisi

Divisi terdiri dari :

1. Internal Audit

Internal Audit berfungsi untuk membantu Direktur Utama dalam mengadakan penilaian atas pelaksanaan manajemen serta sistem pengawasannya pada setiap unit organisasi dan juga memberikan saran-saran perbaikannya. Divisi ini mempunyai tugas dan tanggung jawab: Menyelenggarakan pemeriksaan operasional dan melaksanakan evaluasi berdasarkan kemampuan yang berlaku atas seluruh kegiatan perusahaan.

- ❖ Menyelenggarakan pemeriksaan keuangan dan melaksanakan evaluasi atas seluruh pengolahan keuangan perusahaan berdasarkan ketentuan yang berlaku.
- ❖ Memberikan rekomendasi pada Direktur Utama dalam perbaikan sistem pengendalian manajemen agar program perusahaan setiap tahun dapat mencapai kinerja yang ditetapkan.

2. Divisi Sekretariat Perusahaan

Divisi ini mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- ❖ Memberikan usulan kepada Direksi dan penyusunan kebijakan perusahaan dalam bidang hukum, perencanaan perusahaan sistem inforasi dan pembentukan citra perusahaan.

- Memberikan usulan-usulan kepada Direksi dan penerapan kebijakan yang bersangkutan diseluruh lingkungan perusahaan.
- Menyelenggarakan kegiatan kerumahtanggaan, kantor pusat dan keamanan di lingkungan perusahaan.

3. PUSBISPRO (Pusat Pengembangan Bisnis dan Produksi)

PUSBISPRO ini dibawah pengawasan Direktur Teknologi yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- Melakukan usaha-usaha untuk pengembangan produk-produk telekomunikasi baik produk sentral, terminal, transmisi dan produk-produk lainnya secara efektif dan efisien.
- Melakukan studi analisa mendalami tentang perkembangan sistem telekomunikasi dalam menentukan peluang bisnis.
- Memimpin pemberian bantuan kepada unit yang membutuhkan dalam pemberian kualitas komponen untuk usaha multi sourching.
- Memberikan bantuan teknis kepada fungsi produksi dalam membuat produksi yang dikembangkan.

4. Divisi Sekretariat

Divisi Sekretariat mempunyai tugas pokok menunjang fungsi direksi dalam pelaksanaan tugas-tugas khusus kesekretariatan, serta dalam koordinasi tenaga-tenaga spesialis yang berperan sebagai tenaga fungsional pada bidang

hukum, kehumasan, sistem informasi, perencanaan perusahaan serta kesekretariatan umum.

5. Divisi Quality Assurance (QA)

Divisi Quality Assurance (QA) mempunyai tugas pokok :

- Menunjang fungsi Direktur Utama dalam pencapaian kehandalan mutu dan fungsi produk dan jasa yang dihasilkan perusahaan agar seluruh sistem bekerja sesuai dengan norma yang telah ditetapkan untuk memenuhi spesifikasi produk dan jasa yang menjadi tuntutan pelanggan dan masyarakat pemakai.
- Mengintegrasikan seluruh fungsi didalam perusahaan dalam mewujudkan sasaran perusahaan dalam pencapaian target Q-C-D (Quality, Cost, Delivery).

6. Divisi Keuangan

Divisi Keuangan ini adalah dikepalai oleh seorang manajer keuangan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- Menganalisa dokumen dan laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas bagian keuangan, baik urusan pembendaharaan dan penagihan, akuntansi dan anggaran, maupun administrasi dan umum.
- Menandatangani dokumen yang berkaitan dengan urusan pembendaharaan dan penagihan, akuntansi dan anggaran, maupun administrasi dan umum.
- Menandatangani bukti pengeluaran keuangan sesuai dengan wewenang yang diberikan.

- ❖ Mengevaluasikan dan melakukan laporan anggaran bulanan, triwulan, dan tahunan.
- ❖ Merencanakan program kerja urusan pembendaharaan dan penagihan, akuntansi dan anggaran, maupun administrasi dan umum.
- ❖ Mengusulkan anggaran bagian Keuangan.

7. Bagian Manajemen Aset

Bidang pekerjaan atau tugas pada bagian Manajemen Aset sebagai berikut:

- ❖ Mengkoordinasikan tugas-tugas urusan dibawah bagian Manajemen Aset.
- ❖ Memeriksa dan mengesahkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan bagian Manajemen Aset.
- ❖ Mengendalikan laporan-laporan bawahan.

Struktur organisasi perusahaan merupakan bangunan fungsi bagian-bagian manajemen yang tersusun dari kesatuan hubungan menunjukan tingkat fungsi tugas, wewenang dan tangguung jawab dalam manajemen perusahaan. Pada PT. INTI terdapat empat divisi yaitu JIT, JTT, JTP dan JTS Pembentukan Divisi ditujukan untuk kelancaran kegiatan bisnis SBU dengan menyusun kebijakan–kebijakan strategis sesuai dengan fungsinya yang menjadi acuan kegiatan pelaksanaan kegiatan operasional pada unit kerja lain. Adapun dibawah ini adalah deskripsi jabatan Divisi JIT.

a. Kepala Divisi JIT

Ka. Divisi JIT merupakan Jabatan tertinggi dalam bidang Pelayanan & Jasa, yang bertugas untuk memimpin dan mengelola kegiatan di Divisi JIT, yang meliputi Bidang Pemasaran, System Engineering, Operasi dan MP, Logistik, Produksi dan Purna Jual, serta Administrasi dan Keuangan untuk mencapai sasaran bisnis perusahaan.

b. Deputy Kepala Divisi JIT

Deputy Ka. Divisi JIT bertugas untuk membantu Ka. Divisi JIT dalam memimpin dan mengelola kegiatan di Divisi JIT di bidang Pemasaran, System Engineering, Operasi dan MP, Logistik, Produksi dan Purna Jual, serta Administrasi dan Keuangan khususnya untuk kegiatan ke dalam, guna mencapai sasaran Divisi JIT.

1. Manager Administrasi dan Keuangan

Merencanakan, mengorganisasikan, dan mengendalikan kegiatan Bidang Administrasi & Keuangan yang meliputi Umum dan SDM, Bendahara, Penagihan, Akuntansi dan Anggaran, Quality Assurance dan Sistem Informasi.

Adapun rincian tugasnya adalah sebagai berikut :

- Merencanakan, mengorganisasikan serta mengendalikan kegiatan Administrasi dan Umum & SDM, Bendahara & Penagihan, Akuntansi dan Anggaran, Quality Assurance dan Sistem Informasi yang berlaku di perusahaan.

- ❖ Melaporkan kemajuan kegiatan bidang Administrasi & Keuangan serta memberikan rekomendasi alternatif penyelesaian masalah Administrasi & Keuangan kepada Ka. Divisi.
- ❖ Menyusun dan mengusulkan rencana kegiatan, program, anggaran biaya, dan investasi unitnya.
- ❖ Membina dan mengembangkan kompetensi karyawan di unitnya.
- ❖ Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan langsung

2. Ass. Manager Bendahara & Penagihan

Adapun ikhtisar jabatannya adalah merencanakan, mengarahkan, dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan Bidang Bendahara & Penagihan.

Sedangkan uraian tugasnya adalah sebagai berikut :

1. Menyusun rencana, mengarahkan dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan Bendahara & Penagihan sesuai dengan ketentuan dan kebijakan yang berlaku di perusahaan, yang meliputi :

- ❖ Pengurusan penerbitan Jaminan Uang Muka/ Pelaksanaan/ pemeliharaan/ Custom Bond ke pihak perbankan atau asuransiyang ditunjuk perusahaan.
- ❖ Pembukuan Letter of Credit (L/C) ke pihak perbankan yang ditunjuk perusahaan.
- ❖ Pembayaran tagihan ke pemasok Dalam Negeri & Luar Negeri sesuai jadwal pembayaran serta pembayaran biaya untuk keperluan operasional Divisi.
- ❖ Penagihan ke pelanggan
- ❖ Rekonsiliasi Kas/ Bank Divisi

- ❖ Penyusunan Realisasi dan Anggaran Kas/Bank Divisi
- ❖ Pengurusan Droping Dana dari Korporasi

2. Melaporkan kemajuan hasil kegiatannya serta memberikan usulan alternatif penyelesaian masalah di bidang Bendahara & Penagihan kepada Manager Administrasi & Keuangan.
3. Menyusun dan mengusulkan rencana kegiatan, program kerja, anggaran biaya dan investasi unitnya.
4. Membina dan mengembangkan kompetensi karyawan di unitnya.
5. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan langsung.

c. Asman Akuntansi dan Anggaran Divisi JIT

Ikhtisar Jabatan :

Merencanakan, mengarahkan, melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan Bidang Administrasi & Anggaran serta membina dan mengembangkan kompetensi SDM di unitnya. Uraian Tugas adalah sebagai berikut :

- ❖ Merencanakan, mengarahkan, melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan Akuntansi dan Anggaran sesuai dengan ketentuan dan kebijakan yang berlaku di perusahaan.
- ❖ Melaporkan kemajuan hasil kegiatannya serta memberikan usulan alternatif penyelesaian masalah akuntansi & Anggaran kepada atasan.
- ❖ Meyusun dan mengumpulkan rencana kegiatan, program kerja, anggaran biaya dan investasi unitnya.
- ❖ Menyusun laporan keuangan manajemen (Laporan Realisasi Anggaran) bulanan, tahunan.

- ❖ Monitoring indak lanjut peeriksaaan intern dan ekstern.
- ❖ Melaksanakan evaluasi terhadap metode yang digunakan.
- ❖ Membina dan mengembangka kompetensi SDM di unitnya.
- ❖ Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan langsung.

4.1.4 Aspek Kegiatan Perusahaan.

PT. INTI mulai dikenal sebagai pabrik prakitan pesawat Telepon, Radio Transmisi diawal Tahun 70-an dan membangun sebagai produsen sentral telepon digital STDI-INTI (Sentral Telepon Digital Indonesia) diawal tahun 80-an. Dengan selesainya pabrik STDI (Sentral Telepon Digital Indonesia) di Jl.Moh. Toha 225 pada tahun 1989. Selama lima tahun sejak mulai beroprasinya pabrik STDI tersebut PT.INTI terus tumbuh dengan dengan produk-produk STDI,PCM (Pulse Code Moduletion), PABX (Privat Automatic Branch Exchangs) dan pesawat telepon inti , disamping itu PT.INTI memproduksi pula perangkat-perankat lain yakni SBK (Stasiun Bumi Kecil), HF (Hige Fieguency), DMR (Digital Microwave Radio),STKB (Sistem Telepon Kendaraan Bergerak), coin box dan PTUS (Pesawat Telepon Umum Swalayan).

Produk-produk tersebut merupakan produk-produk lisensi dan sebagian yang lain merupakan hasil pengembangan sendiri, sebagai contoh ; produk PTUS (Pesawat Telepon Umum Swalayan) yang semula disebut denga KBU (Kamar Bicara Umum) adalah produk yang benar-benar hasil pengembangan PT.INTI.

Di tahun 1989 dimana PT. INTI dimasukan dalam pengelolaan BPIS (Badan Pengelola Industri Strategis), PT. INTI menangaai tiga kategori produk

utama, yaitu telepon, terminal, dan transmisi produk sentral telepon yang memberikan konstribusi terbesar dalam nilai penjualan PT. INTI hingga tahun 1997,ditangani secara divisional berdasarkan fungsi-fungsi pemasaran produksi dan purna jual.

Di tahun 2002 PT. INTI memiliki 4 SBU yakni ; SBU FNA (Fixed Network Access), SBU MNC (Mobile Commucation Network), SBU ICSS (Information Communication Support & Service),dan SBU MNF (Manufaktur).

Dari kronologis diatas terlihat bahwa fokus kegiatan usaha PT. INTI adalah pada produksi instalasi dan penyediaan peralatan telekomuniasi dan elektronika professional, namun sesuai visi dan misi PT. INTI yang baru.Dimasa yang akan datang PT.INTI akan memperluas lingkup usahanya dibidang telekomunikasi, elektronika, informatika dan multimedia interaktif.

Sejalan dengan strategi pembangunan telekomunikasi nasional PT. Inti (Persero) telah merumuskan misi perusahaan guna menghadapi perkembangan telekomunikasi di masa yang akan datang.

PT. INTI (Persero) Bandung telah banyak memproduksi berbagai produk-produk telekomunikasi maupun alat penunjang peralatan telekomunikasi. Namun seiring dengan berkembangnya globalisasi terdapat banyak persaingan dengan perusahaan luar, oleh karena itu PT. INTI (Persero) Bandung memutuskan untuk menggembangkan ke bidang penyediaan jasa profesional dan solusi total yang fokus pada *Infocom System & Technology Integration* (ISTI) antara lain:

1) Menyewakan ruang perkantoran.
2) Menyewakan gudang.

3) Menyewakan kendaraan.

4) Menyewakan ruang seminar atau pesta.

5) Menyewakan lahan.

4.2 Hasil Pembahasan

4.2.1 Perkembangan Realisasi Anggaran Penjualan Pada PT. INTI (Persero) Bandung

Dalam perkembangan industri pada PT, INTI (Persero) Bandung yang menjadi patokan utama dalam meningkatkan penjualan perusahaan yaitu dengan adanya penyusunan anggaran yang baik. Penjualan dapat meningkat dengan adanya realisasi anggaran pada penjualan. Realisasi anggaran penjualan merupakan indikasi utama dalam menunjang perkembangan penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.

Berikut ini adalah data realisasi anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.

Tabel 4.1
Realisasi Anggaran Penjulan Pada
PT. INTI (Persero) Bandung

(dalam juta rupiah)

Periode	Anggaran penjualan	Realisasi Anggaran Penjualan	Perubahan	Perkembangan realisasi anggaran penjualan
2001	412.213,78	928395,2	516.181,42	
2002	652.304,60	275979,2	-394.325,4	-23,60
2003	403.298,80	300803,8	-102.495	-74,00
2004	375.890,30	796005,2	419.193,36	308,98
2005	569.041,30	561181,9	-3.478,90	-99,17
2006	590.359,70	629547,7	26.144	651,50
2007	724.372,90	684508,6	-39.864,30	52,47

(Sumber : Data diolah Tahun 2010)

Adapun rumus perkembangan realisasi anggaran penjualan dalam satuan persen diperoleh dari perhitungan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Perubahan RAP tahun sekarang} - \text{Perubahan RAP tahun sebelumnya}}{\text{Perubahan Realisasi anggaran Penjualan tahun sebelumnya}} \times 100\%$$

Keterangan :RAP = Realisasi Anggaran Penjualan

Perkembangan tahun 2002 $= \frac{-394.325,4 - 516.181,42}{516.181,42} \times 100\%$
$= \mathbf{-23,60\ \%}$

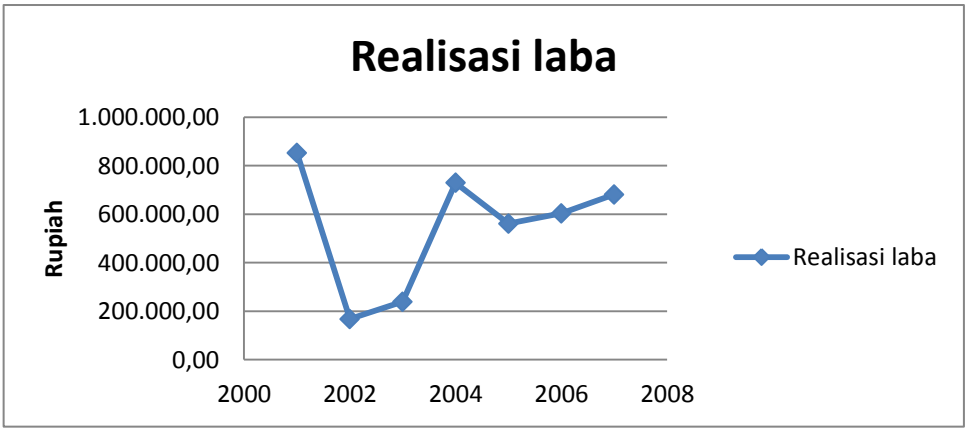
Perkembangan tahun 2003 $= \frac{-102.495 - -394.325,4}{-394.325,4} \times 100\%$
$= \mathbf{-74,00\ \%}$

Perkembangan tahun 2004 $= \frac{419.193,36 - -102.495}{-102.495} \times 100\%$
$= \mathbf{308,98\ \%}$

Perkembangan tahun 2005 $= \frac{-3.478,90 - 419.193,36}{419.193,36} \times 100\%$
$= \mathbf{-99,17\ \%}$

Perkembangan tahun 2006 $= \frac{26.144 - -3.478,90}{-3.478,90} \times 100\%$
$= \mathbf{651,50\ \%}$

Perkembangan tahun 2007 $= \frac{-39.864,30 - 26.144}{26.144} \times 100\%$
$= \mathbf{52,47\ \%}$



Gambar 4.2
Grafik Realisasi Anggaran Penjualan Pada PT. INTI (Persero) Bandung

Realisasi Anggaran Penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung mengalami fluktuasi. Pada tahun 2001 ke tahun 2002 dan dari tahun 2002 ke tahun 2003 terdapat penurunan yang sangat signifikan sebesar 23,6% dan 74% yang di akibatkan karena RKAP tahun 2002 tidak tercapai atau dengan kata lain penjualan pada tahun sebelumnya kurang maksimum. Sedangkan pada tahun 2004 realisasi anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung mengalami peningkatan sebesar 308,98% disebabkan karena penjualan tahun sebelumnya cukup baik karena adanya peningkatan permintaan pelanggan. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2005 realisasi anggaran penjualan mengalami penurunan dikarenakan penjualan pada tahun tersebut tidak dapat direalisasikan dengan baik. Pada tahun 2006 penjualan meningkat sebesar 651,5%, peningkatan tersebut disebabkan karena realisasi anggaran penjualan perusahaan melebihi rencana anggaran penjualan sehingga penjualan dapat direalisasikan dengan baik dan PT. INTI juga merubah arah haluan dari perusahaan industri jasa dan produk telekomunikasi menjadi perusahaan yang fokus pada bidang jasa software. Pada tahun 2007 realisasi anggaran penjualan mengalami peningkatan sebesar 52,47% karena perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan industri yang sejenis, perusahaan juga dapat meningkatkan penjualan dan tingkat penghasilan masyarakat yang semakin tinggi.

Dapat diartikan bahwa perkembangan Realisasi Anggaran Penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung sangat fluktuatif setiap tahunnya dari tahun 2001-2007. Hal ini terjadi karena realisasi anggaran penjualan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti: penjualan tahun-tahun sebelumnya, kebijakan perusahaan yang

berhubungan dengan masalah penjualan,kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan, tenaga kerja yang tersedia, modal kerja yang dimiliki perusahaan, keadaan persaingan di pasar, tingkat pertumbuhan penduduk, tingkat penghasilan masyarakat, berbagai kebijakan pemerintah, keadaan perekonomian nasional dan internasional, kemajuan teknologi, barang-barang substitusi, dan selera konsumen.

4.2.2 Perkembangan Laba Perusahaan Pada PT. INTI (Persero) Bandung

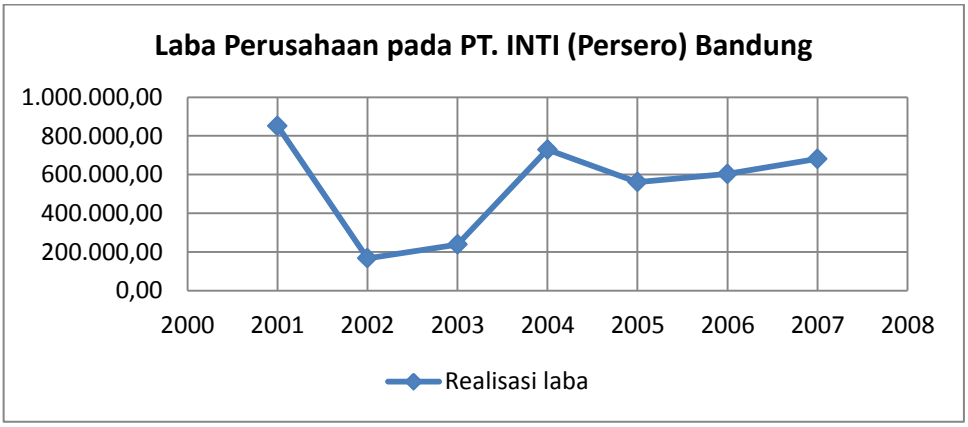
Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependent (terikat) yang diberi symbol Y adalah Laba Perusahaan. Dimana Laba Perusahaan terdiri dari pendapatan dan biaya-biaya yang diperoleh dari laporan laba rugi. Adapun tabel laba perusahaan pada PT. INTI adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2
Laba Pada PT. INTI (Persero) Bandung

(Dalam Rp Juta)

Tahun	Anggaran penjualan	Realisasi anggaran penjualan	Anggaran biaya	Realisasi biaya	Anggaran laba	Realisasi laba
2001	412.213,78	928.395,20	62.081,71	76.509,20	350.132,07	851.886,00
2002	652.304,60	257.979,20	68.422,00	90.256,10	583.882,60	167.723,10
2003	403.298,80	300.803,80	52.225,30	62.048,50	351.073,50	238.755,30
2004	375.890,30	795.083,66	53.955,60	65.494,87	321.934,70	729.588,79
2005	569.041,30	565.562,40	3.299,30	4.503,90	565.742,00	561.058,50
2006	590.359,70	616.503,70	18.939,00	13.179,00	571.420,70	603.324,70
2007	724.372,90	684.508,60	28.981,50	3.597,60	695.391,40	680.911,00

(Sumber: Data diolah Tahun 2010)



Gambar 4.3
Grafik Laba Perusahaan Pada PT. INTI (Persero) Bandung

Berdasarkan grafik perkembangan laba perusahaan yang diperoleh dari pengolahan data PT. INTI (Persero) Bandung pada tahun 2001 laba perusahaan mengalami peningkatan sebesar Rp.851.886 dikarenakan pada tahun tersebut penjualan perusahaan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan, sedangkan pada tahun 2002 laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp.167.723 yang diakibatkan karena menurunnya tingkat pendapatan pada PT.INTI (Persero) Bandung yang disebabkan oleh menurunnya jumlah permintaan terhadap jasa telekomunikasi yang ditawarkan. Jika dibandingkan dari tahun 2002 ke tahun 2003 laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp.238.755 karena banyaknya biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses promosi atau dengan kata lain penurunan laba terjadi karena besarnya biaya promosi untuk menunjang penjualan. Pada tahun 2004 laba mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan tahun 2003, peningkatan pada tahun 2004 sebesar Rp.729.588 yang disebabkan karena penjualan perusahaan mengalami peningkatan. Pada tahun 2005 laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp. 561.058 karena biaya penjualan yang terlalu tinggi dan pendapatan penjualan yang lebih rendah, pada

tahun 2006 laba perusahaan pada PT.INTI (Persero) Bandung mengalami peningkatan sebesar Rp.603.324 karena banyaknya permintaan dari pelanggan. Sedangkan pada tahun 2007 laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp.680.911 yang disebabkan karena menurunnya pendapatan perusahaan dan banyaknya biaya promosi yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Dengan analisis diatas maka dapat disimpulkan perkembangan laba perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal perusahaam maupun dari faktor eksternal perusahaan. Faktor internal diantaranya yaitu penjualan, pendapatan, dan biaya merupakan faktor fundamental yang mempengaruhi fluktuasi laba perusahaan, sedangkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi pergerakkan laba perusahaan adalah faktor-faktor eksternal seperti keadaan perekonomian negara, tingkat harga jual, permintaan dan penawaran di pasar industri dan juga persaingan dengan berbagai perusahaan industri telekomunikasi lainnya.

4.2.3 Hasil Uji Hipotesis

4.2.3.1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana ini digunakan untuk melakukan prediksi, perubahan nilai variabel dependen apabila nilai variabel independen naik atau turun nilainya. Dalam penelitian ini, analisis regresi linier sederhana digunakan karena variabel yang menjadi kajian dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel, yaitu satu variabel independen yaitu realisasi anggaran penjualan dan satu variabel dependen yaitu laba perusahaan. Dalam perhitungannya penulis menggunakan

dua cara yaitu dengan cara manual dan komputerisasi menggunakan media program komputer SPSS 15.0 *for windows*.

Berikut ini perhitungan regresi linier sederhana secara manual:

$$Y = \alpha + bX$$

Sumber: Sugiyono (2008:261)

Dimana:

Y = Laba Perusahaan PT. INTI (Persero) Bandung

X = Realisasi Anggaran Penjualan PT. INTI (Persero) Bandung

α = bilangan konstanta yang merupakan nilai Y apabila X=0

b = koefisien regresi

Berikut akan dilakukan perhitungan nilai korelasi antara variabel independen yaitu realisasi anggaran penjualan dan variabel dependen yaitu laba perusahaan.

Tabel 4.3
Variabel X dan Variabel Y

Periode	x	y	xy	x^2	y^2
2001	928.395,20	46.376,14	43.055.385.771	861.917.647.383	2.150.746.361
2002	275.979,20	-43.427,01	-11.984.951.478	76.164.518.833	1.885.905.198
2003	300.803,80	41.436,20	12.464.166.418	90.482.926.094	1.716.958.670
2004	796.005,20	36.759,20	29.260.514.348	633.624.278.427	1.351.238.785
2005	561.181,90	18.071,20	10.141.230.351	314.925.124.888	326.568.269
2006	629.547,70	8.625,20	5.429.974.822	396.330.306.575	74.394.075
2007	684.508,60	1.384,30	947.565.255	468.552.023.474	1.916.286
∑	4.176.422	109.225	89.313.885.486	2.841.996.825.674	7.507.727.645

Sumber : Laporan Laba Rugi tahun 2001-2007 PT.INTI (Persero) Bandung.

Dari tebel diatas dapat diketahui:

$\sum x$ = 4.176.422

$\sum y$ = 109.225

$\sum \chi^2$ = 2.841.996.825.674

$\sum y^2$ = 7.507.727.645

$\sum xy$ = 89.313.885.486

Untuk mencari nilai a dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(109.225)\,(2.841.996.825.674) - (4.176.422)\,(89.313.885.486)}{7\,(2.841.996.825.674) - (4.176.422)^2}$$

$$a = \frac{310.417.756.943.515.000 - 373.012.440.523.807.000}{19.893.977.779.718 - 17.442.497.380.947}$$

$$a = \frac{-62.594.683.580.292.500}{2.451.480.398.772}$$

a = -25.533,4

Untuk mendapatkan nilai b digunakan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$b = \frac{7\,(89.313.885.486) - (4.176.422)\,(109.225)}{7\,(2.841.996.825.674) - (4.176.422)^2}$$

$$b = \frac{625.197.198.402 - 456.170.609.837}{19.893.977.779.718 - 17.442.497.380.947}$$

$$b = \frac{169.026.588.565}{2.451.480.398.772}$$

b = 0,069

Sehingga akan didapat persamaan regresi Y = - 25.533,4 + 0,069 X. Sedangkan hasil perhitungan dengan menggunakan *SPSS 15.0 for windows* didapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4.4

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	-25533,422	30976,764		-,824	,447
	realisasi anggaran penjualan	,069	,049	,536	1,418	,215

a Dependent Variable: laba perusahaan

Dari perhitungan di atas didapat hasil persamaan regresi

Y = -25.533,4 + 0,069 X

Arti dari persamaan diatas adalah:

a = -25.533,4 mempunyai arti: jika x (Realisasi Anggaran Penjualan) = 0 (nol), maka nilai Y (Laba Perusahaan) sebesar -25.533,4. Atau dengan kata lain, jika tidak ada realisasi anggaran penjualan, maka laba perusahaan sebesar -25.533,4

b = 0,069 menunjukkan koefisien arah regresi positif, dimana setiap perubahan satu angka pada nilai x (realisasi anggaran penjualan) maka nilai Y (laba perusahaan) akan berubah 0,069 kali.

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut mempunyai hubungan linier. Tanda positif pada koefisien regresi b, artinya setiap terjadinya penambahan realisasi anggaran penjualan maka laba perusahaan akan mengalami kenaikan sebesar 0,069 pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung, demikian juga sebaliknya.

4.2.3.2 Analisis Korelasi

Untuk melihat keeratan hubungan antara Realisasi Anggaran Penjualan dengan Laba Perusahaan digunakan analisis korelasi. Alat ukur melihat keeratan dua variabel yang digunakan adalah Korelasi *Pearson Product Moment*. Korelasi *Pearson* digunakan karena teknik statistic ini paling sesuai dengan jenis skala penelitian yang digunakan yaitu Rasio. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut

$$r = \frac{n\,\Sigma xy-(\Sigma x)(\Sigma y)}{\sqrt{\{n(\Sigma x^2)-(\Sigma x)^2\}\{n(\Sigma y^2)-(\Sigma y)^2\}}}$$

Dimana :

r = Koefisisen korelasi antara variabel X dan variabel Y

n = Jumlah sampel

x = Jumlah variabel independen (Realisasi Anggaran Penjualan)

y = Jumlah variabel dependen (Laba Perusahaan)

Dari data hasil penelitian diperoleh nilai-nilai

n = 7

$\sum\chi$ = 4.176.422

$\sum y$ = 109.225

$\sum\chi^2$ = 2.841.996.825.674

$\sum y^2$ = 7.507.727.645

$\sum xy$ = 89.313.885.486

Sehingga nilai korelasi yang didapat adalah :

$$r= \frac{n\,\Sigma xy-(\Sigma x)(\Sigma y)}{\sqrt{\{n(\Sigma x^2)-(\Sigma x)^2\}\{n(\Sigma y^2)-(\Sigma y)^2\}}}$$

$$r = \frac{7\,(89.313.885.486) - (4.176.422)\,(109.225)}{\sqrt{\{7\,(2.841.996.825.674) - (4.176.422)^2\}\ \{7(7.507.727.645) - (109.225)^2\}}}$$

$$r = \frac{625.197.198.400 - 456.169.693.000}{\sqrt{\{19.893.977.780.000 - 17.442.500.720.000\}\ \{52.554.093.520\text{-}11.930.100.630\}}}$$

$$r = \frac{169.027.505.400}{\sqrt{(2.451.477.060.000)\,(40.623.992.890)}}$$

$$r = \frac{169.027.505.400}{\sqrt{99.588.786.660.000.000.000.000}}$$

$$r = \frac{169.027.505.400}{315.576.910.800}$$

r = 0,536

Sedangkan hasil perhitungan dengan menggunakan *SPSS 15.0 for windows* adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5
Correlations

		realisasi anggaran penjualan	laba perusahaan
realisasi anggaran penjualan	Pearson Correlation	1	,536
	Sig. (2-tailed)		,215
	N	7	7
laba perusahaan	Pearson Correlation	,536	1
	Sig. (2-tailed)	,215	
	N	7	7

Hasil perhitungan dengan cara manual dan SPSS menghasilkan nilai r yang sama yaitu 0.536. nilai r tersebut berarti bahwa hubungan antara variabel x dan variabel Y bersifat negatif. Nilai korelasi negatif menunjukkan bahwa hubungan antara variabel Realisasi Anggaran Penjualan dan Laba Perusahaan tidak searah, maksudnya jika semakin besar Realisasi Anggaran Penjualan maka

Laba Perusahaan yang akan dihasilkan pada periode berikutnya diprediksi akan semakin kecil atau semakin besar juga.

Untuk mengetahui tingkat hubungan koefisien korelasi digunakan pedoman interpretasi korelasi sebagai berikut :

Tabel 4.6

Interpretasi Nilai Koefisien Korelasi

$-1 \leq r \leq +1$	Tingkat Keeratan
0.80 – 1.00	Korelasi sangat kuat
0.60 – 0.79	Korelasi kuat
0.40 – 0.59	Korelasi sedang
0.20 – 0.39	Korelasi rendah
0.00 – 0.19	Korelasi sangat rendah

Sumber : Sugiyono (2008 : 231)

Nilai korelasi tersebut bila mengacu pada interpretasi nilai korelasi menunjukan hubungan yang sedang karena nilai korelasi sebesar 0,536 berada pada interval 0.40 – 0.59. Jadi antara realisasi anggaran penjualan dengan laba perusahaan hubungannya cukup erat berdasarkan data pengamatan periode 2001-2007.

4.2.3.3 Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentase pengaruh antara realisasi anggaran penjualan dengan laba perusahaan pada PT. INTI (Persero) Bandung. Dari nilai koefisien korelasi dapat diperoleh nilai realisasi anggaran penjualan terhadap laba perusahaan. Perhitungan dengan menggunakan rumus koefisien determinasi sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Berdasarkan rumus diatas maka besarnya Koefisien Determinasi untuk Pengaruh Realisasi Anggaran Penjualan terhadap Laba Perusahaan adalah :

Kd = (0,536) ² x 100 %

Kd = 0,287 x 100%

Kd = 28,7 %

Perhitungan dengan menggunakan *SPSS 15.0 for windows* didapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4.7
Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,536(a)	,287	,144	28769,90748

a Predictors: (Constant), realisasi anggaran penjualan
b Dependent Variable: laba perusahaan

Dari hasil perhitungan dengan penggunaan rumus koefisien determinasi dan penggunaan program *SPSS 15.0 for windows*, diperoleh bahwa nilai Kd = 28,7 % (rumus koefisien determinasi dan Kd = 28,7 %*)* yang berarti laba perusahaan ditentukan sebesar 28,7 % oleh realisasi anggaran penjualan sedangkan 71,3 % ditentukan oleh fakto-faktor lain diluar indikator dari Realisasi Anggaran Penjualan, yaitu penjualan tahun-tahun sebelumnya, kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan,kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan, tenaga kerja yang tersedia, modal kerja yang dimiliki perusahaan, keadaan persaingan di pasar, tingkat pertumbuhan penduduk, tingkat penghasilan masyarakat, berbagai kebijakan pemerintah, keadaan perekonomian nasional dan internasional, kemajuan teknologi, barang-barang substitusi, dan selera konsumen.

4.2.3.4 Uji Hipotesis

Dilakukan untuk mengetahui apakah hubungan antara dua variabel memiliki hubungan yang erat atau saling mempengaruhi , dalam hal ini variabel Realisasi Anggaran Panjualan dan variabel Laba Perusahaan. Untuk pengujian ini digunakan uji statistik t.

Setelah nilai korelasi diperoleh, untuk lebih memastikan hasil perhitungan baik yang menggunakan rumus maupun yang menggunakan program *SPSS 15.0 for windows* dan untuk mengetahui apakah realisasi anggaran penjualan mempengaruhi laba perusahaan pada PT. INTI (Persero) Bandung. Maka penulis menggunakan statistik uji (uji t) dengan maksud untuk menguji signifikan koefisien korelasi.

Dalam melakukan pengujian hipotesis ini langkah-langkah yang dilakukan sebagai berikut :

Rumus hipotesis statistik yang digunakan penulis adalah :

1. $H_0 = \beta = 0$, realisasi anggaran penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba perusahaan
2. $H_1 = \beta \neq 0$, realisasi anggaran penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba perusahaan.

Adapun pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

1. H_0 diterima atau H_1 ditolak apabila t hitung < t tabel berarti tidak ada pengaruh antara kedua variabel
2. H_0 ditolak atau H_1 diterima apabila t hitung > t tabel berarti ada pengaruh antara kedua variable.

Untuk mengetahui nilai t hitung digunakan rumus sebagai berikut :

$$t_{hitung} = r\sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

Didapatkan :

$$t_{hitung} = r\sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

$$t_{hitung} = 0{,}536\sqrt{\frac{7-2}{1-0{,}536^2}}$$

$$t_{hitung} = 0{,}536\sqrt{\frac{5}{0{,}712}}$$

$$t_{hitung} = 0{,}536\ (2{,}649)$$

$$t_{hitung} = 1{,}419$$

Perhitungan dengan menggunakan *SPSS 15.0 for windows* didapatkan hasil sebagai berikut :

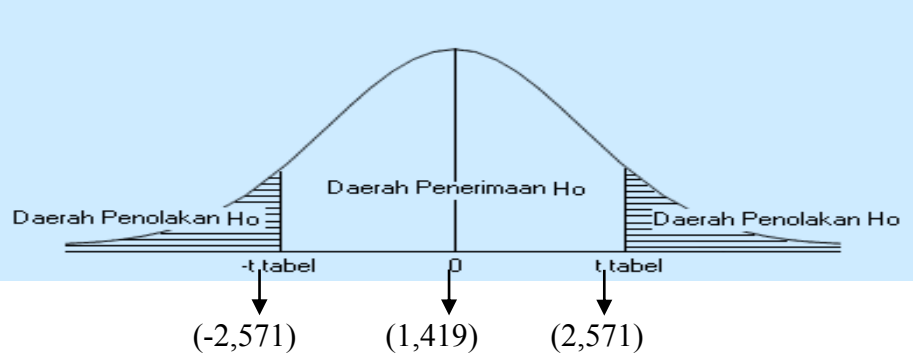
Tabel 4.8
Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	-25533,422	30976,764		-,824	,447
	realisasi anggaran penjualan	,069	,049	,536	1,418	,215

a Dependent Variable: laba perusahaan

Nilai t hitung di atas selanjutnya dibandingkan dengan nilai t tabel, untuk derajat kebebasan (dk) = 7 – 2 = 5, nilai kesalahan = 5 %, yaitu sebesar 2,571. Hasil perhitungan t hitung yaitu sebesar = 1,419, ini berarti t hitung < t tabel. Hal ini menunjukan bahwa Ho diterima dan H_1 ditolak, artinya realisasi anggaran

penjualan berpengaruh secara tidak signifikan terhadap laba perusahaan pada tahun 2001-2007. Hal tersebut dapat dilihat dari dari kurva daerah penerimaan dan penolakan H_0 sebagai berikut :



Gambar 4.4
Daerah Penolakan dan Penerimaan H_0

Dalam gambar terlihat bahwa ternyata harga t hitung berada pada daerah penerimaan Ho. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa realisasi anggaran penjualan berpengaruh secara tidak signifikan terhadap laba perusahaan pada PT. INTI (Persero) Bandung dalam periode 7 tahun yaitu tahun 2001 sampai tahun 2007. Hal ini didukung pula oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Mariana Irma (2007:72) yang berjudul Pengaruh Realisasi Anggaran Penjualan Terhadap Pencapaian Laba Perusahaan Pada PT. PINDAD (Persero) Bandung menyatakan bahwa realisasi anggaran penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.