BAB III
OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, yang menjadi objek penelitian adalah Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII yang berlokasi di jalan Sindang Sirna no 4 Bandung, yaitu perusahaan yang bergerak di bidang agroindustri. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis hanya akan menitikberatkan pada hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas, yaitu penerapan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian penjualan.

3.2 Gambaran Umum Perusahaan

3.2.1 Sejarah Singkat Perusahaan


Tindakan ambil alih tersebut disusul dengan Nasionalisasi Perkebunan berdasarkan Undang-undang Nomor 86 tahun 1958, tentang Nasionalisasi perusahaan milik Belanda di Indonesia. Sebagai dasar dari Nasionalisasi perusahaan-perusahaan milik Belanda pada saat itu adalah sebagai berikut:
1. Bahwa tindakan yang telah diambil alih oleh pemerintah terhadap perusahaan milik Belanda yang berada di wilayah Republik Indonesia dalam rangka perjuangan pembebasan Irian Barat adalah sesuai dengan kebijaksanaan KMB (Konferensi Meja Bundar).
2. Bahwa dalam taraf perjuangan pada masa ini dalam rangka pembatalan KMB (Konferensi Meja Bundar) dan perjuangan pembebasan Irian Barat tersebut sudah tiba waktunya untuk mengeluarkan ketegasan terhadap perusahaan-perusahaan milik Belanda yang berada di wilayah Republik Indonesia berupa Nasionalisasi dari perusahaan-perusahaan milik Belanda untuk dijadikan milik Negara.


Untuk terlaksananya ambil alih melalui Nasionalisasi maka Pemerintah Republik Indonesia Cq Penguasa Perang Pusat telah bertindak cepat sesuai yang telah digariskan oleh pemerintah, khususnya penguasa perang daerah di Jawa Barat berperan sangat aktif, sehingga proses pengambil alihan berjalan dengan baik dan lancar.


• PNP XI berkedudukan di Jakarta (24 perkebunan), meliputi perkebunan-perkebunan eks PPN Aneka Tanaman X, dan PPN Aneka Tanaman XI;
• PNP XII berkedudukan di Bandung (24 perkebunan), meliputi beberapa perkebunan eks PPN Aneka Tanaman XI, PPN Aneka Tanaman XII, sebagian eks PPN Aneka Tanaman VII, dan PPN Aneka Tanaman VIII;
• PNP XIII berkedudukan di Bandung (20 perkebunan), meliputi beberapa perkebunan eks PPN Aneka Tanaman XII, eks PPN Aneka Tanaman IX, dan PPN Aneka Tanaman X.


3.2.2 Struktur organisasi

Struktur organisasi adalah kerangka kerja yang di dalamnya mencakup pembagian kerja dan kegiatan ke dalam bagian-bagian yang ada baik pada perusahaan pemerintah (BUMN) maupun perusahaan swasta, sehingga dapat terjamin koordinasi dan kerjasama yang baik untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.
Di samping itu, struktur organisasi setiap perusahaan akan saling berbeda tergantung pada jenis dan luasnya bidang usaha. Agar struktur dapat menunjang kelancaran kegiatan perusahaan, diperlukan adanya pembagian tugas dan tanggung jawab yang ditegaskan dalam pemisahan fungsi operasional, selain itu diperlukan juga adanya penetapan garis wewenang dan tanggung jawab yang lengkap.

A. Direktur Produksi
B. Direktur Pemasaran
C. Direktur Keuangan
D. Direktur SDM/Umum

Dalam skripsi ini penulis hanya akan menguraikan tugas dari bidang-bidang yang berkaitan langsung dengan masalah dalam penelitian yang dilakukan penulis yaitu sebagai berikut:
❖ Direktur Pemasaran

Direktur Pemasaran bersama dengan anggota Direksi lainnya bertanggung jawab kepada RUPS atas ketepatan dan kebenaran pelaksanaan tugas dan kewajiban yang dilimpahkan kepadanya berdasarkan Anggaran Dasar
Perusahaan serta keputusan RUPS maupun ketentuan lainnya yang berlaku. Adapun tugas-tugasnya adalah sebagai berikut:
1. Merumuskan serta menetapkan kebijakan strategis dan operasional bidang Pemasaran dan bidang Perlengkapan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
5. Menyiapkan dan menyajikan laporan kemajuan/hasil kerja bidang Pemasaran dan bidang Perlengkapan secara berkala untuk laporan Direksi kepada Pemegang Saham, Komisaris, dan instansi terkait lainnya.
7. Melaksanakan tugas-tugas lain untuk kepentingan Perusahaan.

Direktur pemasaran membawahi bagian-bagian sebagai berikut:
- Bagian Pemasaran
  Bertanggung jawab atas kelancaran tugas pekerjaan Bagian Pemasaran kepada Direktur pemasaran. Kepala Bagian Pemasaran berwenang untuk mengatur pelaksanaan tugas pekerjaannya secara efisien, efektif, termasuk melakukan koordinasi dengan Bagian lain, Kebun, dan Kantor Pelaksana Pelelangan Produksi. Bagian Pemasaran membawahi urusan-urusan sebagai berikut:
  - Urusan Administrasi Persediaan Komoditi Teh, Kina & K3SG
    Bertanggung jawab atas kelancaran tugas pekerjaan Urusan Administrasi Persediaan Komoditi Teh, Kina & K3SG. Kepala
Urusan Administrasi Persediaan Komoditi Teh, Kina & K3SG berwenang untuk mengatur pelaksanaan tugas pekerjaan secara efisien dan efektif termasuk melakukan koordinasi dengan Urusan Pemasaran dan Administrasinya atau urusan lainnya.

- Urusan Pemasaran Komoditi Teh dan Kina
  Bertanggung jawab atas kelancaran tugas pekerjaan Urusan Pemasaran Komoditi Teh & Kina. Kepala Urusan Pemasaran Komoditi Teh & Kina berwenang untuk mengatur tugas pelaksanaannya secara efektif dan efisien.

- Urusan Pemasaran Komoditi K3SG
  Bertanggung jawab atas kelancaran tugas pekerjaan Urusan Pemasaran Komoditi K3SG. Kepala Urusan Pemasaran Komoditi K3SG berwenang untuk mengatur tugas pelaksanaannya secara efektif dan efisien.

- Bagian Pengadaan Barang dan Jasa
  Bertanggung jawab atas kelancaran tugasnya kepada Direktur Pemasaran. Kepala Bagian Pengadaan Barang dan Jasa berwenang untuk mengatur pelaksanaan tugas pekerjaannya dengan prinsip-prinsip efisiensi, efektivitas, optimalisasi, dan transparansi, termasuk melakukan koordinasi dengan Bagian lain dan Kebun/Unit. Bagian Pengadaan Barang dan Jasa membawahi urusan-urusannya sebagai berikut:

  - Urusan Pengadaan Barang dan Jasa Sarana Produksi

  - Urusan Pengadaan Barang dan Jasa Sarana Penunjang
    Bertanggung jawab atas kelancaran tugasnya kepada Kepala Bagian Pengadaan Barang dan Jasa. Kepala Urusan Pengadaan Barang dan Jasa Sarana Penunjang berwenang untuk mengatur pelaksanaan tugas