

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Johansen

NRP : 0151215

Menyatakan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir atau Skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan duplikasi dari orang lain. Serta apabila di kemudian hari diketahui pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar dan pembatalan ijazah yang telah dikeluarkan. Demikian pernyataan saya.

Bandung, Januari 2007

Yang menyatakan,

(Johansen)

KUESIONER

No.	Pertanyaan	Ya	Netral	Tidak
I.	Menetapkan suatu norma standar pengukuran			
1.	Dalam mencapai efektivitas kegiatan penjualan, apakah perusahaan perlu menetapkan standar pengukuran untuk mengendalikan biaya penjualan perusahaan?			
2.	Jika ya, apakah dengan standar ini dapat diketahui biaya penjualan perusahaan bagi masing-masing daerah penjualan?			
3.	Apakah penyusunan norma standar pengukuran berperan dalam penentuan pengendalian penjualan?			
4.	Apakah semua pihak selalu diikutsertakan langsung dalam penyusunan norma standar?			
5.	Apakah banyaknya kunjungan yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan standar pengukuran?			
6.	Apakah banyaknya kontak melalui telepon yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan standar pengukuran?			
7.	Apakah penetapan harga jual yang akan diperoleh mempengaruhi penyusunan standar pengukuran?			
8.	Apakah standar pengukuran yang ditetapkan telah efektif dalam upaya menghasilkan target penjualan yang direncanakan?			
9.	Apakah penyusunan norma standar pengukuran perusahaan merupakan strategi dan kebijakan perusahaan yang akan datang?			
10.	Jika ya, apakah strategi dan kebijakan standar pengukuran perusahaan berperan dalam mengevaluasi dan mengendalikan penjualan?			
11.	Apakah penyusunan norma standar pengukuran perusahaan berkaitan erat dengan perubahan-perubahan dalam lingkungan bisnis, seperti kondisi ekonomi, politik, hukum, dan persaingan?			
II.	Mengukur pelaksanaan pengendalian			
12.	Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan selalu dapat meningkatkan volume penjualan?			
13.	Apakah setiap tahun pengendalian penjualan yang dikehendaki oleh perusahaan selalu tercapai?			
14.	Apakah pengendalian penjualan mendorong penerapan kebijakan perusahaan?			

15.	Apakah pengendalian penjualan mendorong prosedur penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan?			
16.	Apakah pengendalian penjualan yang diterapkan mendapat dukungan aktif dari para pelaksana baik tingkat atas maupun tingkat bawah?			
17.	Apakah Bapak / Ibu memiliki komitmen untuk mencapai sasaran pengendalian yang menjadi tanggung jawab Bapak / Ibu?			
18.	Apakah Bapak / Ibu diberi alokasi sumber daya yang sangat memadai untuk mencapai sasaran pengendalian penjualan?			
III.	Membandingkan pelaksanaan yang sebenarnya terhadap norma standar			
19.	Apakah selalu dilakukan pelaporan atas pelaksanaan pengendalian dalam bentuk perbandingan antara norma standar dan realisasinya?			
20.	Apakah dengan dilakukannya perbandingan dapat diketahui penyimpangan yang terjadi?			
21.	Apakah realisasi penjualan selalu dibandingkan dengan anggaran dan selisihnya dianalisis?			
22.	Apakah realisasi dari anggaran penjualan selalu sesuai dengan jumlah yang ditetapkan dalam anggaran penjualan?			
23.	Setelah pelaksanaan pengendalian, apakah secara periodik dilakukan evaluasi dengan membandingkan realisasi dan anggaran serta mengadakan tindakan perbaikan?			
24.	Apakah pengendalian penjualan digunakan sebagai alat perbandingan antara anggaran dengan pelaksanaan yang sesungguhnya?			
IV.	Mencari sebab-sebab terjadinya penyimpangan atau varians			
25.	Apakah pelaksanaan kegiatan pengendalian penjualan perusahaan sudah sesuai dengan penyusunan program penjualan?			
26.	Apakah dalam menetapkan pengendalian penjualan, perusahaan menggunakan kuota penjualan?			
27.	Jika ya, apakah penetapan kuota penjualan memberikan hasil yang efektif bagi kegiatan penjualan?			
28.	Apakah kuota penjualan perusahaan mempertimbangkan laba kotor dan banyaknya order yang diperoleh?			

29.	Apakah dilakukan revisi terhadap pengendalian jika terjadi perubahan kondisi yang signifikan?			
30.	Apakah revisi pengendalian yang telah disusun harus meminta persetujuan dari pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun pengendalian?			
31.	Apakah laporan penjualan dapat dijadikan alat bantu dalam pengambilan keputusan bagi manajemen?			
32.	Jika ya, apakah pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan?			
33.	Apakah secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (<i>account receivable statement</i>) setiap debitur?			
34.	Jika ya, apakah pernyataan piutang digunakan untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi akuntansi?			
35.	Apakah pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan?			
36.	Apakah pencatatan ke dalam kartu piutang, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi?			
37.	Jika ya, apakah fungsi penagihan memberikan tanda tangan pada faktur penjualan?			
38.	Apakah setiap dokumen yang diperlukan tercatat secara lengkap pada bagian penjualan?			
39.	Apakah faktur penjualan bernomor urut tercetak?			
V.	Mengambil tindakan koreksi yang perlu			
40.	Setelah pelaksanaan pengendalian, apakah secara periodik dilakukan evaluasi dengan membandingkan realisasi dan rencana serta mengadakan tindakan perbaikan?			
41.	Apakah dilakukan tindakan koreksi atas penyimpangan yang terjadi?			
42.	Apakah dilakukan pengamatan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi?			
43.	Apakah penyimpangan yang terjadi dapat dianalisis?			
44.	Apakah selalu dilakukan analisis lebih lanjut terhadap penyebab terjadinya penyimpangan yang terjadi?			
45.	Apakah realisasi penjualan selalu dibandingkan dengan anggaran dan selisihnya dianalisis?			