

**DAFTAR KUESIONER
MENGENAI
“PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIFITAS PENGENDALIAN PENJUALAN”**

Data Diri Pengisi:

Nama:

Jenis Kelamin: L / P

Umur:

Lamanya Bekerja:

Jabatan Di Perusahaan:

Variabel Dependen:

Efektivitas Penjualan

No	Pertanyaan	Y	T
	Tercapainya Target Penjualan		
1	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan untuk suatu periode tertentu?		
2	Apakah penetapan target penjualan dilakukan per bulan?		
3	Apakah target penjualan untuk setiap daerah pemasaran berbeda-beda?		
4	Apakah target penjualan yang ditetapkan melalui serangkaian proses dengan memperhatikan situasi dan kondisi masing-masing daerah pemasaran yang berbeda-beda?		
5	Apakah target penjualan tersebut dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan?		
6	Apakah <i>duta arta</i> yang digunakan cukup efektif dan efisien?		
7	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi <i>duta arta</i> ?		
8	Apakah ada sanksi bagi <i>duta arta</i> yang tidak memenuhi target penjualan?		

9	Apakah biaya penjualan yang dikeluarkan masing-masing daerah pemasaran sesuai dengan standar penjualan yang ditetapkan?		
10	Apakah kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan?		

Variabel Independen:

Peranan Anggaran Penjualan

No	Pertanyaan	Y	T
	A. Penetapan Fungsi Organisasi dan Penetapan Target Penjualan Pengukuran Atas Hasil Pelaksanaan Penjualan yang Sesungguhnya		
1	Apakah di dalam organisasi ini ada pemisahan fungsi atau pembagian tugas antara bagian penjualan dengan fungsi-fungsi lain?		
2	Apakah adanya komunikasi yang baik atau hubungan timbal balik antara atasan dengan bawahan?		
3	Apakah terciptanya hubungan yang baik atau kerja sama yang baik antara konsumen dengan perusahaan?		
4	Apakah anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan keuangan dan satuan keuangan lainnya?		
5	Apakah jangka waktu anggaran penjualan dibuat untuk periode tahunan ?		
6	Apakah anggaran penjualan dibuat untuk jangka waktu bulanan?		

7	Apakah anggaran penjualan disusun dengan melibatkan pihak yang bertanggung jawab memenuhinya?		
8	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai didasarkan pada aspek keuangan saja?		
9	Apakah kepuasan konsumen juga menjadi salah satu kriteria pengukuran anggaranl penjualan?		
10	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai dilakukan atas dasar kejadian aktual yang sebenarnya terjadi?		
11	Apakah kepala bagian SM memiliki komitmen atau kesanggupan untuk mencapai sasaran anggaran penjualan?		
12	Apakah bagian Duta Arta memiliki komitmen atau kesanggupan untuk mencapai sasaran anggaran penjualan?		
13	Apakah usulan anggaran penjualan ditelaah dan disetujui oleh pihak-pihak yang berwenang lebih tinggi daripada penyusun anggaran?		
14	Apakah anggaran penjualan yang telah disetujui oleh kepala cabang dapat diubah pada situasi dan kondisi tertentu meskipun jangka waktu anggaran belum habis?		
15	Apakah anggaran penjualan dan realisasinya dapat diperbandingkan dan dihitung penyimpangannya?		

16	Apakah selisih tersebut dijelaskan secara rinci sehingga dapat dimengerti oleh pihak lain maupun yang membutuhkannya?		
17	Apakah kepala cabang menetapkan terlebih dahulu sasaran atau rancangan anggaran penjualan?		
18	Apakah dalam menyusun anggaran penjualan kepala cabang mengikutsertakan kepala bagian lainnya?		
19	Apakah keputusan kepala cabang dalam menyusun anggaran penjualan memiliki tinjauan ke depan yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan?		
20	Apakah usulan anggaran penjualan tersebut ditelaah terlebih dahulu sebelum disahkan oleh pihak yang berwenang?		
21	Apakah usulan anggaran penjualan yang telah disetujui oleh pihak yang berwenang akan langsung disahkan oleh kepala cabang menjadi anggaran penjualan ?		
22	Apakah anggaran penjualan yang sudah disahkan oleh kepala cabang akan didistribusikan kepada pihak yang akan melaksanakannya ?		

23	Apakah anggaran penjualan tersebut akan dibahas dalam rapat yang dihadiri oleh kepala cabang lainnya beserta para manajernya		
24	Apakah usulan anggaran penjualan yang belum disetujui akan dilakukan evaluasi untuk perbaikan		
25	Apakah jika terjadi selisih antara anggaran penjualan dengan realisasinya akan dianalisis secara berkala?		
26	Apakah sasaran anggaran penjualan diterima dengan jelas oleh kepala bagian yang bertanggung jawab untuk mencapainya?		
27	Apakah anggaran penjualan disusun paling awal dari anggaran lainnya yang ada di perusahaan?		
28	Apakah anggaran penjualan telah digunakan sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan perusahaan?		
29	Apakah anggaran penjualan merupakan alat bantu manajemen dalam pengendalian dan pengawasan?		
30	Apakah perusahaan telah membuat laporan anggaran penjualan yang baik dan memadai?		

	B. Membandingkan Target Penjualan Dengan Pelaksanaan Penjualan yang Sesungguhnya		
31	Apakah kegiatan penjualan telah dilaksanakan sesuai target		

	yang telah ditetapkan?		
32	Apakah selalu ada tindak lanjut atas realisasi penjualan yang ada dibawah anggaran penjualan?		
33	Apakah anggaran penjualan berguna untuk mengevaluasi realisasi penjualan dengan target penjualan ?		
34	Apakah perusahaan membuat laporan penyimpangan sebagai data yang akan diperlukan untuk proses selanjutnya?		
35	Apakah laporan penyimpangan selalu dilengkapi data lain yang mendukungnya?		
	C. Mencari Sebab-sebab Penyimpangan		
36	Apakah perusahaan melakukan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi guna mengetahui sebab-sebab penyimpangan?		
37	Apakah dari analisis yang dilakukan dapat diketahui secara pasti penyebab terjadinya penyimpangan?		
38	Apakah penyimpangan terjadi semata-mata karena terlalu tingginya anggaran penjualan yang ditetapkan?		

39	Apakah perusahaan membuat laporan khusus yang menjelaskan sebab-sebab terjadinya penyimpangan?		
40	Apakah analisis penyimpangan dilakukan secara terinci sehingga untuk mengetahui secara tepat sebab-sebabnya?		
41	Apakah ada tindakan perbaikan apabila terjadi kelemahan yang tidak memuaskan dalam melakukan analisis terhadap penyimpangan?		
42	apakah dalam melakukan analisis terhadap penyimpangan, menugaskan seseorang untuk meninjau langsung ke daerah pemasaran tersebut?		
	D. Tindakan Koreksi		
43	Apakah sebelum melakukan tindakan koreksi, perusahaan melakukan pembicaraan dengan pihak SM dengan <i>duta arta</i> yang berkaitan dengan penyimpangan ini?		
44	Apakah tindakan koreksi dilakukan secara akurat oleh pihak yang bersangkutan?		
45	Apakah tindakan koreksi yang dilakukan perusahaan dapat mengubah satu atau beberapa aktivitas perusahaan?		
46	Apakah tindakan perbaikan yang dilakukan telah memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan pelaksanaan penjualan yang sebelumnya?		

47	Apakah selama ini tindakan koreksi yang dilakukan dapat memberikan perubahan positif pada perusahaan?		
----	---	--	--

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Sebastian Sugianto

Alamat : Jl. Sanggar Kencana XVI/ no. 1

Tempat dan tanggal lahir : Bandung, 11 September 1982

Agama : Katolik

Pendidikan : 1988-1990, TK St. Angela, Bandung
1990-1996, SD St. Angela, Bandung
1996-2000, SMP St. Angela, Bandung
2000-2002, SMA St. Angela, Bandung
2002-2007, Universitas Kristen Maranatha