

Daftar Pertanyaan
Mengenai Aktivitas Penjualan

No	Daftar Pertanyaan	Ya	Tidak	Penjelasan
1	Apakah fungsi penjualan dilakukan oleh bagian penjualan?	X		
2	Apakah bagian penjualan tersebut dibagi lagi kedalam bentuk divisi atau departemen?	X		Bagian penjualan tersebut dibagi kedalam 3 divisi, yaitu: <i>dropping</i> , <i>canvassing</i> dan <i>special retail outlet (SRO)</i> .
3	Apakah semua divisi dalam bagian penjualan telah melakukan tugasnya dengan baik?	X		
4	Apakah ada suatu standar bagi setiap divisi dalam melakukan tugasnya?	X		<i>Job description</i> masing-masing divisi, <i>The Sampoerna Way</i> , dan 9 falsafah utama gaya manajemen Sampoerna.
5	Apakah ada pembagian tugas yang jelas dalam ketiga divisi	X		

	tersebut?			
6	Apakah setiap aktivitas penjualan yang dilakukan setiap divisi sesuai dengan rute dan standar yang telah ditentukan oleh pihak manajemen?	X		
7	Apakah dalam melakukan transaksi penjualan telah menggunakan dokumen-dokumen yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan pihak manajemen, seperti faktur penjualan?	X		
8	Apakah dokumen-dokumen tersebut telah menggunakan nomor yang tercetak (<i>registerd number</i>)?	X		
9	Apakah setiap konsumen telah mempunyai kode pelanggan tersendiri, yang telah ter- <i>input</i> dalam data perusahaan?	X		

10	Apakah setiap transaksi penjualan yang dilakukan oleh bagian penjualan telah diotorisasi oleh pihak yang berkepentingan, seperti manajer penjualan dan <i>supervisor</i> ?	X		
11	Apakah setiap dokumen dari transaksi penjualan di-input kedalam bentuk laporan?	X		Laporan penjualan harian, laporan penjualan mingguan, dan laporan penjualan bulanan.
12	Apakah penjualan dilakukan sesuai dengan pesanan pelanggan?	X		Akan tetapi pada keadaan tertentu, jumlah barang yang akan dijual telah ditentukan oleh pihak manajemen.
13	Apakah pihak manajemen dan bagian penjualan selalu mengadakan evaluasi mengenai aktivitas dan tingkat penjualan?	X		
14	Apakah bagian penjualan atau <i>salesman</i> bertanggung jawab atas	X		

	transaksi penjualan yang terjadi dan atas kesalahan yang mungkin terjadi dari transaksi tersebut?			
15	Apakah setiap <i>salesman</i> harus mempunyai kemampuan berinteraksi dan pengetahuan mengenai produk yang akan dipasarkan?	X		
16	Apakah bagian penjualan memiliki andil yang cukup besar atas tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan?	X		Bagian penjualan merupakan ujung tombak bagi perusahaan dalam mencapai target penjualan yang telah ditetapkan.

Daftar Pertanyaan
Dengan Pihak Manajemen

No	Daftar Pertanyaan	Ya	Tidak	Penjelasan
1	Apakah perusahaan telah menetapkan tujuan atau sasaran berupa pencapaian laba dan target penjualan?	X		
2	Apakah pihak manajemen telah menyusun strategi pemasaran dalam rangka meningkatkan tingkat penjualan Sampoerna A Mild?	X		
3	Apakah komunikasi dan kerjasama antara tiap tingkatan manajemen sudah cukup memuaskan?	X		
4	Apakah terdapat falsafah atau <i>job description</i> yang dijadikan sebagai pedoman dalam melaksanakan tugas, fungsi dan tanggung jawab	X		Job description masing-masing divisi atau departemen, The Sampoerna Way, 9

	dari setiap tingkatan manajemen?			falsafah utama gaya manajemen Sampoerna
5	Apakah pihak manajemen selalu mengadakan rapat secara teratur dalam menentukan target penjualan dan <i>me-review</i> kinerja dari bagian penjualan?	X		
6	Apakah bagian penjualan selalu diikuti sertakan dalam menentukan target penjualan?		X	Bagian penjualan tidak selalu diikuti sertakan dalam menentukan target penjualan yang akan dicapai.
7	Apakah target penjualan dibuat setiap bulan?	X		
8	Apakah tingkat penjualan yang telah dicapai selalu dibandingkan dengan target penjualan yang telah ditetapkan?	X		Hal tersebut ditujukan untuk tetap meningkatkan kinerja dari bagian penjualan.
9	Apakah ada tindakan-tindakan perbaikan dalam kinerja, apabila target penjualan tidak tercapai?	X		

10	Apakah ada sanksi apabila target penjualan tidak tercapai?	X		Target penjualan yang tidak tercapai pada bulan sebelumnya, harus dapat tercapai pada bulan berikutnya.
11	Apakah ada bonus atau insentif apabila target penjualan tercapai?	X		
12	Apakah pihak manajemen selalu melakukan <i>review</i> terhadap laporan-laporan penjualan?	X		
13	Apakah pihak manajemen selalu melakukan <i>review</i> secara langsung ke konsumen atas kinerja bagian penjualan?	X		<i>Review</i> tersebut dilakukan secara berkala, dan dilakukan oleh <i>supervisor</i> dan manajer penjualan.
14	Apakah pihak perusahaan mengadakan program pelatihan bagi karyawan baru?	X		
15	Apakah bagian penjualan diberi wewenang untuk memberikan diskon atau mengubah jumlah		X	Hanya manajer penjualan yang mempunyai wewenang untuk

	barang yang akan diberikan kepada konsumen?			memberikan diskon dan mengubah jumlah barang yang akan diberikan kepada konsumen.
16	Apakah pengiriman barang atau transaksi penjualan dilakukan sesuai dengan standar, waktu dan rute yang telah ditetapkan untuk setiap daerah?	X		

Rokok Mild Menurut Produsennya

Produsen	Merek	Tahun	Kandungan (Mg/batang)	
			Nikotin	tar
P.T. HM Sampoerna	Sampoerna A Mild	1990	0.9	14.5
P.T. Bentoel Prima	Bentoel Mild	1993	1	15.5
P.T. Lestari Putera				
Wirasejati	Star Mild	1997	1	14
P.T. Djarum	LA Lights	2000	1.5	20
P.T. Alam Indomegah	Joker, Hulam	2001	1.5	20
P.T. Gawih Jaya	Wismilak Lights	2001	0.9	13.5
P.T. Nojorono	Clas Mild	2002	1	15
P.T. Gudang Garam	Signature	2002	1	15

Sumber: Visidata Riset Indonesia

P.T. HANJAYA MANDALA SAMPOERNA Tbk

1. Alamat :

- a. Kantor Pusat dan Pabrik Unit 1
Jalan Rungkut Industri Raya No 14 – 18
Surabaya, Jawa Timur
- b. Pabrik-pabrik
 - a. Jalan Taman Sampurna No 6
Surabaya, Jawa Timur
 - b. Jalan Kalirungkut NO 9 – 11
Surabaya, Jawa Timur
 - c. Jalan Kedung Baruk No 25
Surabaya, Jawa Timur
 - d. Jalan Industri No 2
Surabaya, Jawa Timur
 - e. Jalan Letjend. S. Parman No 44
Surabaya, Jawa Timur
 - f. Jalan Raya Surabaya – Malang Km 51.4
Pandaan – Pasuruan, Jawa Timur

c. Cabang

Plaza BAPINDO, Menara Roman 1, Lt 18

Jalan Jendral Sudirman, Kav. 54 – 55

Jakarta Pusat

2. Tanggal Pendirian :

a. Tahun 1913, Pabrik Rokok Kretek Tangan Dji Sam Soe

b. Tahun 1930, NV. BM. Handel Maatschapij Sampoerna

c. Tahun 1959, P.T. Handel Maatschapij Sampoerna

d. 28 November 1988, P.T. Hanjaya Mandala Sampoerna

e. 19 Agustus 1996, P.T. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk.

3. Lines of Business :

a. Industri Rokok

b. Investment Holding

4. Kapasitas Produksi :

a. Initial Unit

1. Hand Clove Cigarettes, 14.0 billion pcs. p.a

2. Machinal Clove Cigarettes, 7.0 billion pcs. p.a

b. Expansion Unit

1. Hand Clove Cigarettes, 32.6 billion pcs. p.a

2. Machinal Clove Cigarettes, 21.8 billion pcs. p.a