

Kuesioner
Peranan *controller* Dalam Pengendalian Penjualan guna Meningkatkan Efektivitas Penjualan

Petunjuk pengisian

Daftar pertanyaan ini terdiri dari 2 tipe, yaitu: tipe A dan . pertanyaan tipe A merupakan pertanyaan umum, pertanyaan tipe B merupakan pertanyaan khusus yang dibagi 2 kelompok pertanyaan yaitu tertutup dan terbuka

Adapun petunjuk pengisian tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Untuk pertanyaan tipe A, Bapak/Ibu dipersilahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang telah disediakan. Jika Bapak/Ibu keberatan dalam mencantumkan nama dalam pertanyaan no 1, boleh tidak dijawab.
- b. Untuk pertanyaan tipe B, dibagi dalam 2 kelompok pertanyaan yaitu terbuka dan tertutup. Untuk pertanyaan terbuka, Bapak/Ibu dipersilahkan untuk menjawab pertanyaan pada tempat yang telah disediakan dengan singkat dan jelas. Untuk pengisian pertanyaan tertutup (pilihan) berilah tanda (x) pada kolom-kolom jawaban yang tersedia. “Ya”(Y), “Ragu-ragu/Netral”(N), “tidak”(T), yang Bapak/Ibu anggap tepat

A. Pertanyaan Umum

1. Nama :.....
2. Jenis Kelamin :.....
3. Usia :.....
4. Pendidikan
terakhir :.....
5. Lama Bekerja :.....
6. Jabatan :.....

B. Pertanyaan Terbuka

1. Bagaimana status pendidikan *controller* ?
 - SLTA
 - Akademi
 - Sarjana (S1)
 - Master (S2)
2. Sudah berapa lama *controller* menjalankan fungsinya ?
 - Kurang dari 3 tahun
 - Antara 3-5 tahun
 - Lebih dari 5 tahun
3. Dalam melaksanakan tugasnya *controller* selalu berdasarkan pada teori yang ada ?
 - Ya, selalu berdasarkan teori yang ada
 - Tidak, hanya berdasarkan pada praktik saja
 - Berdasarkan teori, tapi dalam kondisi tertentu apabila teori tidak dapat diterapkan, *controller* tidak dapat diterapkan, *controller* akan lebih memusatkan pada praktik.
4. Bagaimana komunikasi yang dilakukan *controller* dengan para anggota divisi lainnya ?
 - Komunikasi kurang dilakukan *controller* terhadap anggota divisi lain
 - Komunikasi dilakukan dengan baik tetapi hanya secara tertulis saja
 - Komunikasi dilakukan secara formal maupun informal baik secara lisan maupun tertulis

PERTANYAAN TERBUKA

Pada bagian ini, Bapak/Ibu diminta untuk menjawab pertanyaan pada tempat yang telah disediakan dengan singkat dan jelas.

5. Bagaimana peran *controller* membantu perusahaan dalam menentukan kebijakannya ?

.....
.....
.....

6. Bagaimana *controller* membantu perusahaan dalam pengendalian penjualan ?

.....
.....
.....

7. Bagaimana *controller* menetapkan pengendalian intern guna mengontrol pengendalian penjualan ?

.....
.....
.....

8. Bagaimana *controller* bertindak bila ada penyimpangan ?

.....
.....
.....

9. Bagaimana *controller* menjalin hubungan baik dengan semua staf perusahaan ?

.....
.....
.....

10. Bagaimana sistem dan prosedur yang dilakukan perusahaan dalam pengendalian penjualan ?

.....
.....
.....

C. PERTANYAAN KHUSUS

Pertanyaan khusus ini mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan

Pilihlah jawaban yang paling tepat untuk setiap pertanyaan atau yang sesuai dengan pengalaman atau pengetahuan yang Bapak/Ibu selama bekerja pada PT. X dengan cara memberi tanda (√)

Pada kolom yang telah disediakan.

Adapun alternatif jawaban yaitu: Y = Ya
T = Tidak
R = Ragu-ragu

Kuesioner

Peranan *controller* Dalam Pengendalian Persediaan Bahan Baku guna Menunjang efektivitas Penjualan

NO	Pertanyaan	Y	R	T
----	------------	---	---	---

1. Kedudukan *controller* dalam pengendalian penjualan

1	Apakah perusahaan memiliki struktur organisasi perusahaan ?			
2	Apakah <i>controller</i> merupakan pimpinan eksekutif yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan tertinggi perusahaan ?			
3	Apakah pengangkatan <i>controller</i> harus mendapatkan persetujuan dari direktur ?			
4	Apakah <i>controller</i> mempunyai hubungan yang setara dengan semua pimpinan fungsional utama lainnya ?			

II. Karakteristik *controller* yang kuat

A. *Personel Quality*

5	Apakah <i>controller</i> seseorang yang dihormati dan berwibawa dimata karyawannya ?			
6	Apakah <i>controller</i> merupakan seorang yang teguh pendirian dan tidak mudah terpengaruh dalam mempertahankan pendapatnya ?			
7	Apakah <i>controller</i> merupakan seorang yang memiliki komitmen professional yang dapat diandalkan ?			
8	Apakah <i>controller</i> memiliki kepribadian yang kuat dan motivasi yang tinggi ?			
9	Apakah <i>controller</i> merupakan seseorang yang memiliki integritas dan menunjang tinggi etika profesi ?			
10	Apakah dalam menghadapi suatu masalah <i>controller</i> berupaya mengambil tindakan inisiatif yang cepat dan tepat ?			
11	Apakah pekerjaan yang dilakukan <i>controller</i> memotivasi dirinya untuk berprestasi ?			
12	Apakah <i>controller</i> dipercaya dalam memberikan informasi baik kepada pimpinan maupun kepada manajer lainnya ?			
13	Apabila menemukan kesulitan apakah <i>controller</i> meminta saran kepada orang lain yang memahami bidangnya?			
14	Apakah <i>controller</i> merupakan seorang yang berdisiplin misalnya dalam memenuhi rencana kerja			

	yang telah ditetapkan ?			
--	-------------------------	--	--	--

B. Technical Competence

15	Apakah <i>controller</i> memiliki pengetahuan yang baik mengenai akuntansi keuangan dan akuntansi biaya ?			
16	Apakah <i>controller</i> mampu mengoperasikan computer yang berbasis akuntansi maupun program-program umum lainnya ?			
17	Apakah <i>controller</i> memiliki keahlian yang sangat baik mengatasi penyimpangan ?			
18	Apakah <i>controller</i> menyediakan tindakan yang tepat dalam mengatasi penyimpangan ?			
19	Apakah <i>controller</i> secara periodic menyusun laporan keuangan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan ?			
20	Apakah <i>controller</i> menguasai dan menerapkan prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian ?			
21	Apakah <i>controller</i> memiliki latar belakang pendidikan ekonomi ?			
22	Apakah <i>controller</i> mengetahui mekanisme pengendalian penjualan ?			

C. Business Judgment

23	Apakah <i>controller</i> mengerti apa yang diperlukan setiap manajer dalam mengelola pekerjaannya secara efektif ?			
24	Apakah <i>controller</i> memberikan usulan mengenai			

	tujuan jangka pendek pengendalian penjualan ?			
25	Apakah <i>controller</i> mengerti bagaimana pengendalian itu berfungsi dalam pengembangan bisnis ?			
26	Apakah <i>controller</i> melakukan pengawasan guna menunjang pengendalian tersebut ?			
27	Apakah <i>controller</i> memantau dan memberi saran atas kegiatan yang dilakukan ?			
28	Apakah <i>controller</i> memiliki hubungan baik dengan bagian lainnya ?			
29	Apakah <i>controller</i> memahami kegiatan bagian perusahaan lainnya /			
30	Apakah <i>controller</i> memberikan saran dalam pengambilan keputusan untuk masalah pengendalian penjualan di masa yang akan datang ?			

D. Communication Skill

31	Apakah <i>controller</i> membuat rekomendasi atas hasil kegiatan manajemen ?			
32	Apakah <i>controller</i> bersikap terbuka terhadap segala masukan, saran, dan kritik kepadanya ?			
33	Apakah manajemen memahami apa yang disampaikan <i>controller</i> dengan mudah ?			
34	Apakah <i>controller</i> mampu meringkas data menjadi informasi yang lengkap dan akurat ?			
35	Apakah <i>controller</i> membangun komunikasi antar bagian ?			
36	Apakah <i>controller</i> secara rutin mengadakan pertemuan dalam setiap bagian untuk mendiskusikan			

	pengendalian penjualan yang memadai ?			
37	Apakah <i>controller</i> memberi dukungan terhadap aktivitas perusahaan dengan memberikan informasi yang dimiliki ?			
38	Apakah <i>controller</i> mengadakan penilaian terhadap hasil pelaksanaan yang dicapai oleh divisi /			

D. Interpersonal Skill

39	Apakah <i>controller</i> melakukan komunikasi dengan baik dan mudah terhadap semua manajemen /			
40	Apakah <i>controller</i> memahami dengan jelas tujuan perusahaan ?			
41	Apakah <i>controller</i> melakukan kerja sama yang baik terhadap semua tingkat manajemen ?			
42	Apakah <i>controller</i> mampu berpikir secara rasional dalam mendengar ide atau pendapat orang lain ?			
43	Apakah <i>controller</i> terlibat dalam pengambilan keputusan mengenai pengendalian penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ?			

E. Managing Dual Accountability

44	Apakah <i>controller</i> mengerti akan tanggung jawab dalam bagian perusahaan ?			
45	Apakah <i>controller</i> berupaya untuk mempersatukan berbagai kepentingan tanpa ada yang merasa dirugikan ?			
46	Apakah pertimbangan yang diberikan <i>controller</i> memenuhi harapan perusahaan ?			

47	Apakah <i>controller</i> mengakui pentingnya tanggung jawab manajer ?			
----	-----------------------------------------------------------------------	--	--	--

III. Berfungsinya controller secara normatif

A. Fungsi perencanaan

48	Apakah <i>controller</i> mempunyai tanggung jawab untuk memastikan bahwa rencana yang dibuat didukung oleh semua tingkat manajemen ?			
49	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab dalam merencanakan pengendalian penjualan ?			
50	Apakah <i>controller</i> menganalisis dan mengkomunikasikan kepada semua tingkat manajemen mengenai system dan prosedur yang tepat ?			
51	Apakah penetapan rencana produksi berkaitan dengan program pengendalian penjualan ?			

B. Fungsi pengendalian

52	Apakah <i>controller</i> mengawasi pendistribusian barang ke konsumen ?			
53	Apakah <i>controller</i> memberikan saran atas penyimpangan yang terjadi ?			
54	Apakah <i>controller</i> mengadakan analisis untuk mengetahui penyebab terjadinya penyimpangan ?			
55	Apakah <i>controller</i> membantu menetapkan prosedur pengendalian untuk melindungi perusahaan dari kecurangan ?			

C. Fungsi Pelaporan

56	Apakah <i>controller</i> memberikan laporan yang mudah untuk dipahami oleh manajemen dalam pengambilan keputusan /			
57	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan, mengarahkan dan mengawasi penyusunan laporan keuangan untuk pihak eksternal dan intern ?			
58	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab dalam menyiapkan berkas-berkas laporan eksternal yang diperlukan untuk memenuhi permintaan perusahaan ?			

D. Fungsi Akuntansi

59	Apakah <i>controller</i> mengawasi pencatatan semua transaksi keuangan dalam pembukuan agar sesuai dengan prinsip-prinsip yang sehat ?			
60	Apakah <i>controller</i> menetapkan system akuntansi keuangan dan biaya secara menyeluruh dalam perusahaan ?			
61	Apakah <i>controller</i> mengembangkan dan memelihara catatan dan prosedur sehingga laporan dapat disusun secara wajar ?			

E. Tanggung jawab Lainnya

62	Apakah <i>controller</i> mengadakan evaluasi dan analisis atas catatan penjualan untuk menghindari penyimpangan ?			
63	Apakah <i>controller</i> melaksanakan follow-up untuk para kliennya ?			
64	Apakah <i>controller</i> mengevaluasi system dan mekanisme penjualan dalam perusahaan ?			
65	Apakah <i>controller</i> mengelola dan mengawasi fungsi perpajakan dalam perusahaan ?			

IV. Kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan

A. Membantu dalam menetapkan kebijakan penjualan secara menyeluruh

66	Apakah <i>controller</i> membantu memberikan saran dalam menetapkan kebijaksanaan penjualan ?			
67	Apakah <i>controller</i> menyediakan informasi yang			

	memadai dengan melihat kegiatan yang sebelumnya mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan ?			
68	Apakah <i>controller</i> dapat memberikan masukan mengenai tindakan yang harus dilakukan perusahaan terhadap penjualan yang tidak memenuhi standar atau target ?			
69	Apakah <i>controller</i> mempunyai wewenagn dalam menentukan kebijakan ?			

B. Koordinasi dari rencana peningkatan penjualan

70	Apakah <i>controller</i> memeriksa otorisasi dari surat pesanan setelah surat pesanan tersebut ditandatangani ?			
71	Apakah <i>controller</i> memeriksa prosedur pemesanan barang dalam perusahaan ?			
72	Apakah <i>controller</i> ikut bertanggung jawab dalam menetapkan pengendalian intern agar penjualan meningkat ?			

C. Menyelenggarakan kegiatan pencatatan secara berkala

73	Apakah <i>controller</i> menentukan periode setiap pencatatan dari kegiatan penjualan secara teratur ?			
74	Apakah <i>controller</i> membantu menentukan pengendalian intern guna melakukan pemeriksaan catatan penjualan secara periodik ?			

D. Meyiapkan laporan secara periodik tentang tingkat penjualan

75	Apakah <i>controller</i> ikut menentukan pada bagian mana laporan penjualan dibuat ?			
76	Apakah <i>controller</i> ikut mengawasi bagian yang membuat laporan penjualan ?			

E. Meyiapkan prosedur pengendalian yang dibutuhkan

77	Apakah <i>controller</i> menetapkan pengendalian intern yang diperlukan untuk meningkatkan penjualan ?			
78	Apakah <i>controller</i> mengawasi pencatatan penjualan yang dicatat oleh karyawan ?			

V. Efektivitas penjualan

1. Tercapainya tingkat penjualan yang direncanakan dengan biaya yang wajar

79	Apakah <i>controller</i> menetapkan pengendalian intern untuk mengendalikan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk meningkatkan penjualan ?			
80	Apakah <i>controller</i> bersama dengan bagian penjualan melakukan pembuatan kebijakan anggaran untuk meningkatkan penjualan ?			

2. Tingkat retur yang diminimalisasi dari jumlah penjualan yang terjadi

81	Apakah <i>controller</i> menetapkan kebijakan untuk menentukan batas retur yang terjadi dalam penjualan ?			
----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

3. Tidak terjadi komplain kepada bagian penjualan atas penjualan yang terjadi

82	Apakah <i>controller</i> melakukan pengendalian intern untuk mencegah terjadinya komplain atau klaim dari konsumen ?			
83	Apakah <i>controller</i> dengan bagian penjualan melakukan follow-up atas komplain atau klaim yang terjadi ?			

4. Fasilitas pengiriman dan penanganan pelanggan yang memuaskan

84	Apakah <i>controller</i> dengan bagian pengiriman melakukan pengendalian untuk pengiriman barang hingga sampai ke tangan konsumen ?			
85	Apakah <i>controller</i> menentukan prosedur untuk pengiriman barang serta penanganan pelanggan ?			

5. Barang yang dijual kepada konsumen telah sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen

86	Apakah <i>controller</i> mengawasi setiap pesanan yang akan dikirimkan agar sesuai dengan yang diinginkan ?			
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

**HASIL PENYEBARAN KUESIONER PERANAN CONTROLLER DALAM
PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN**

VARIABEL INDEPENDEN

NO	RESPONDEN			JAWABAN		
	I	II	III	Y	R/N	T
1	Y	Y	Y	3	0	0
2	T	Y	Y	2	0	1
3	Y	Y	Y	3	0	0
4	R	T	Y	1	1	1
5	R	Y	Y	2	1	0
6	Y	R	Y	2	1	0
7	Y	Y	Y	3	0	0
8	R	Y	Y	2	1	0
9	Y	Y	Y	3	0	0
10	Y	R	Y	2	1	0
11	R	R	Y	1	2	0
12	Y	R	Y	2	1	0
13	R	Y	R	1	2	0
14	R	R	Y	1	2	0
15	Y	Y	R	2	1	0
16	Y	Y	R	2	1	0
17	Y	R	Y	2	1	0
18	Y	R	Y	2	1	0
19	Y	Y	Y	3	0	0
20	Y	Y	Y	3	0	0
21	Y	Y	Y	3	0	0
22	Y	Y	Y	3	0	0
23	R	T	R	0	2	1
24	Y	R	R	1	2	0
25	Y	R	R	1	2	0
26	Y	Y	Y	3	0	0
27	Y	Y	Y	3	0	0
28	Y	Y	R	2	1	0
29	Y	R	R	1	2	0
30	Y	Y	R	2	1	0
31	Y	Y	Y	3	0	0
32	Y	R	R	1	2	0

33	Y	R	Y	2	1	0
34	Y	R	Y	2	1	0
35	Y	R	Y	2	1	0
36	Y	T	R	1	1	1
37	Y	Y	Y	3	0	0
38	Y	Y	Y	3	0	0
39	Y	Y	Y	3	0	0
40	Y	Y	Y	3	0	0
41	Y	Y	Y	3	0	0
42	Y	Y	R	2	1	0
43	Y	Y	Y	3	0	0
44	Y	Y	Y	3	0	0
45	T	Y	T	1	0	2
46	R	R	R	0	3	0
47	Y	Y	Y	3	0	0
48	T	Y	R	1	1	1
49	T	Y	Y	2	0	1
50	T	R	Y	1	1	1
51	R	T	R	0	2	1
52	T	T	Y	1	0	2
53	Y	Y	Y	3	0	0
54	Y	Y	Y	3	0	0
55	Y	Y	Y	3	0	0
56	Y	R	R	1	2	0
57	Y	Y	Y	3	0	0
58	Y	R	Y	2	1	0
59	Y	Y	Y	3	0	0
60	Y	Y	Y	3	0	0
61	Y	Y	Y	3	0	0
62	Y	Y	Y	3	0	0
63	Y	Y	Y	3	0	0
64	Y	Y	Y	3	0	0
65	Y	Y	Y	3	0	0
66	Y	Y	R	2	1	0
67	Y	R	Y	2	1	0
68	Y	Y	Y	3	0	0
69	T	T	T	0	0	3
70	Y	R	Y	2	1	0
71	Y	Y	Y	3	0	0
72	Y	Y	Y	3	0	0

73	T	Y	T	1	0	2
74	Y	Y	R	2	1	0
75	T	Y	Y	2	0	1
76	Y	R	R	1	2	0
77	Y	Y	Y	3	0	0
78	Y	Y	Y	3	0	0
79	Y	Y	T	2	0	1
80	Y	Y	T	2	0	1
81	T	Y	T	1	0	2
82	Y	Y	T	2	0	1
83	Y	Y	T	2	0	1
84	Y	T	T	1	0	2
85	T	T	T	0	0	3
86	T	T	T	0	0	3
JUMLAH				177	49	32

RESPONDEN	JAWABAN		
	Y	R	T
I	65	9	12
II	56	21	9
III	56	19	11
JUMLAH	177	49	32