

Lampiran 1

Bandung, 26 Mei 2006

Yth. Bapak/Ibu
di tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir program strata 1 (S1) jurusan Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha, saya bermaksud mengadakan penelitian mengenai “Peranan *Controller* dalam Perencanaan dan Pengendalian Penjualan guna Meningkatkan Efektivitas Penjualan”. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti mengenai peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan.

Agar penelitian ini dapat terlaksana, saya mohon kesediaan Bapak/Ibu meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner yang saya lampirkan bersama surat ini. Atas bantuan yang Bapak/Ibu berikan, saya mengucapkan terima kasih.

Mengetahui,

Dosen pembimbing

(Trimanto Setyo Wardoyo, S.E., MSi.)

Hormat saya,

Penyusun skripsi

(Suzana Periscilla)

A. Pertanyaan Umum

Keterangan: () diisi dengan memberi tanda silang (x) sesuai dengan jawaban yang Bapak/Ibu anggap benar.

1. Nama:

(Jika keberatan, boleh tidak diisi)

2. Jabatan:

3. Pendidikan terakhir:

4. Lama bekerja:

5. Apakah perusahaan memberikan nama/jabatan lain selain *controller*?

() Ya

() Tidak

6. Jika ya, nama/jabatan yang diberikan adalah:

() *Chief Financial Officer*

() *Vice President Finance*

() Analis biaya

() Analis anggaran

() Akuntan

()

B. Pertanyaan Khusus

Di bawah ini terdapat pertanyaan-pertanyaan. Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan tanggapan yang sesuai atas pertanyaan-pertanyaan di bawah ini berdasarkan pengalaman, pengamatan, atau pengetahuan Bapak/Ibu selama bekerja pada perusahaan ini.

Berikan tanda silang (x) pada jawaban yang dianggap benar. Jawaban untuk pertanyaan di bawah ini adalah sebagai berikut:

Y = Ya

N = Netral

T = Tidak

DAFTAR PERTANYAAN

KUALIFIKASI *CONTROLLER*

No.	Dasar teknis yang sangat memadai dalam akuntansi dan akuntansi biaya	Y	N	T
1.	Apakah <i>controller</i> pada perusahaan memiliki latar belakang pendidikan ekonomi?			
2.	Apakah <i>controller</i> memiliki dasar teknik yang baik dalam akuntansi dan pemahaman yang menyeluruh mengenai prinsip-prinsip akuntansi?			
3.	Apakah <i>controller</i> mampu mengoperasikan komputer yang berbasis akuntansi maupun program lainnya?			
4.	Apakah <i>controller</i> mampu menyusun laporan keuangan yang dapat dimengerti oleh pemakai laporan?			
5.	Apakah <i>controller</i> selalu mampu menganalisis setiap keadaan perusahaan?			

6.	Apakah <i>controller</i> menyelenggarakan dan mengawasi semua catatan akuntansi perusahaan?			
	Pemahaman terhadap prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian			
7.	Apakah <i>controller</i> menguasai dan menerapkan prinsip-prinsip perencanaan?			
8.	Apakah <i>controller</i> menguasai dan menerapkan prinsip-prinsip pengorganisasian?			
9.	Apakah <i>controller</i> menguasai dan menerapkan prinsip-prinsip pengendalian?			
10.	Apakah <i>controller</i> mengerti informasi dan laporan-laporan yang diperlukan oleh pimpinan?			
11.	Apakah <i>controller</i> memberi dan membuat rekomendasi mengenai: <ul style="list-style-type: none"> a. Prosedur penjualan? b. Anggaran penjualan? c. Standar penjualan? d. Analisis pelaksanaan penjualan? 			
	Pemahaman umum mengenai jenis industri perusahaan			
12.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman umum pada jenis industri mana perusahaan tergolong?			
13.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman umum tentang kekuatan dan kelemahan yang terdapat dalam perusahaan?			
14.	Apakah <i>controller</i> mengerti apa yang diperlukan manajemen dalam mengelola bisnisnya secara efektif?			
15.	Apakah <i>controller</i> mengikuti perkembangan perusahaan lain yang memiliki produk sejenis?			
16.	Apakah <i>controller</i> mampu mengidentifikasi pesaing-pesaing dari produk yang sejenis dan dapat mengestimasi penjualan mereka?			

Pemahaman mendalam mengenai perusahaan				
17.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman tentang sejarah dan organisasi perusahaan?			
18.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman tentang kebijakan dan tujuan perusahaan?			
19.	Apakah <i>controller</i> aktif mengikuti perkembangan yang terjadi pada: a. Lingkungan perusahaan? b. Lingkungan di luar perusahaan?			
20.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam penyusunan strategi perusahaan seperti: a. Membuat analisis mengenai prospek perusahaan di masa yang akan datang? b. Menganalisis faktor-faktor yang merupakan ancaman bagi perusahaan?			
21.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman dan saran mengenai teknologi yang digunakan oleh perusahaan?			
22.	Apakah <i>controller</i> memiliki pemahaman tentang produk-produk yang dihasilkan perusahaan?			
23.	Apakah <i>controller</i> memahami kegiatan divisi lainnya?			
24.	Apakah <i>controller</i> menganalisis seluruh aktivitas perusahaan untuk mengetahui bidang-bidang yang kurang produktif?			
25.	Apakah <i>controller</i> mengidentifikasi dan mengembangkan standar pelaksanaan untuk menilai kemajuan proses pencapaian tujuan?			
Kemampuan berkomunikasi dengan semua tingkat manajemen				
26.	Apakah <i>controller</i> memberikan informasi kepada manajemen dengan cara: a. Lisan?			

	b. Tulisan?			
27.	Apabila menemui kesulitan, apakah <i>controller</i> meminta saran kepada orang lain yang memahami bidangnya?			
28.	Apakah <i>controller</i> terbuka atas saran dan kritikan dari orang lain?			
29.	Apakah <i>controller</i> secara rutin mengadakan pertemuan dengan manajer penjualan untuk mendiskusikan perencanaan dan pengendalian penjualan?			
30.	Apakah <i>controller</i> bersikap ramah dan bijaksana terhadap semua karyawan?			
31.	Apakah <i>controller</i> berinteraksi dengan baik dengan orang-orang yang memiliki: a. Latar belakang pendidikan yang berbeda? b. Suku bangsa yang berbeda? c. Usia yang berbeda? d. Kelas sosial yang berbeda?			
32.	Apakah <i>controller</i> membangun komunikasi antarbagian perusahaan?			
33.	Dalam melakukan komunikasi, apakah <i>controller</i> mempengaruhi: a. Perilaku manajemen dalam pengambilan keputusan? b. Karyawan dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan?			
	Kemampuan untuk menyatakan ide dengan jelas			
34.	Apakah <i>controller</i> memiliki kemampuan menyatakan ide dengan jelas secara: a. Lisan? b. Tulisan?			
35.	Apakah <i>controller</i> memiliki kemampuan menyajikan informasi dengan baik?			

36.	Apakah manajemen mudah memahami atas setiap informasi yang diberikan oleh <i>controller</i> ?			
37.	Apakah <i>controller</i> menginterpretasikan informasi atau data penjualan yang diperolehnya dalam bentuk: a. Bagan? b. Grafik?			
38.	Apakah <i>controller</i> memberikan usulan mengenai tujuan jangka pendek perusahaan yang mencakup perencanaan dan pengendalian penjualan?			
39.	Apakah <i>controller</i> berpikir secara kreatif dan berusaha untuk mencetuskan ide yang belum terpikirkan oleh manajer?			
Kemampuan untuk menggerakkan orang lain				
40.	Apakah <i>controller</i> sering mengajak diskusi karyawan untuk memotivasi karyawan?			
41.	Apakah <i>controller</i> dalam mendelegasikan tugas-tugas yang berkaitan dengan penjualan memperhatikan: a. Pekerjaan atau tugas yang didelegasikan? b. Kemampuan dari orang yang akan menerima tugas tersebut? c. Pengalaman kerja dari orang yang akan menerima tugas tersebut? d. Pengetahuan dari orang yang akan menerima tugas tersebut?			
42.	Apakah <i>controller</i> selalu memberikan dorongan, petunjuk, dan saran tanpa memandang jabatan dan kedudukan orang tersebut?			
43.	Apakah <i>controller</i> memiliki kemampuan untuk menggerakkan orang lain agar melakukan suatu tindakan tertentu yang dikehendakinya?			

BERFUNGINSINYA *CONTROLLER* SECARA NORMATIF

No.	Fungsi Perencanaan	Y	N	T
44.	Apakah <i>controller</i> memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa rencana yang dibuat didukung oleh semua jenjang manajemen?			
45.	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab dalam merencanakan penjualan yang akan dilaksanakan pada periode tertentu?			
46.	Apakah <i>controller</i> menganalisis dan mengkomunikasikan kepada semua jenjang manajemen mengenai sistem dan prosedur penjualan yang cocok?			
47.	Apakah <i>controller</i> menetapkan suatu rencana operasi yang sesuai dengan sasaran dan tujuan perusahaan?			
48.	Apakah anggaran penjualan telah mendukung kebijakan dan tujuan perusahaan?			
49.	Apakah <i>controller</i> pernah melakukan revisi terhadap perencanaan?			
Fungsi Pengendalian				
50.	Apakah <i>controller</i> ikut berpartisipasi dalam pengendalian dan memberikan pemikiran yang terus menerus terhadap langkah-langkah yang perlu diambil sebelum tindakan operasi dimulai?			
51.	Apakah <i>controller</i> memberikan saran berdasarkan tindakan koreksi atas penyimpangan yang terjadi untuk jenis pengendalian?			
52.	Apakah <i>controller</i> melakukan perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasinya?			
53.	Apakah <i>controller</i> memberikan bantuan dalam menetapkan standar pengendalian?			
54.	Apakah <i>controller</i> menginterpretasikan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan?			

Fungsi Pelaporan				
55.	Apakah <i>controller</i> menyusun, menganalisis, dan menginterpretasikan hasil-hasil keuangan untuk digunakan oleh manajemen dalam mengambil keputusan?			
56.	Apakah <i>controller</i> menyediakan data yang bersifat keuangan atau statistik?			
57.	Apakah <i>controller</i> melaksanakan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan dan membuat laporan yang baik?			
58.	Apakah <i>controller</i> dalam menginterpretasikan data-data dan angka-angka kepada manajemen disertai dengan pemaparan fakta-fakta dan keterangan lainnya?			
59.	Apakah <i>controller</i> diminta menyediakan data-data yang bersifat keuangan kepada pihak: <ol style="list-style-type: none"> Pemegang saham? Kreditur (bank)? Masyarakat umum? Pemerintah? 			
Fungsi Akuntansi				
60.	Apakah <i>controller</i> mengawasi pencatatan semua transaksi keuangan dan pembukuan agar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi?			
61.	Apakah <i>controller</i> menetapkan sistem akuntansi keuangan dan biaya secara menyeluruh?			
62.	Apakah <i>controller</i> mengembangkan dan memelihara catatan dan prosedur sistem pengendalian intern yang memadai, sehingga laporan mencerminkan kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan?			
63.	Apakah <i>controller</i> mengembangkan dan memelihara catatan dan prosedur sehingga laporan dapat disusun secara wajar?			

64.	Apakah <i>controller</i> mengikuti perkembangan teknologi, sehingga dapat menyediakan informasi atas dasar yang paling ekonomis dan efektif?			
65.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam perbaikan catatan yang diperlukan?			
Tanggung Jawab Utama Lainnya				
66.	Apakah <i>controller</i> mengelola dan mengawasi fungsi perpajakan perusahaan?			
67.	Apakah <i>controller</i> membentuk program mengenai hubungan dengan para investor dan masyarakat umum?			
68.	Apakah <i>controller</i> memelihara hubungan yang sesuai dengan auditor internal dan eksternal?			
69.	Apakah <i>controller</i> mengadakan evaluasi dan analisis atas catatan penjualan untuk menghindari penyimpangan?			
70.	Apakah <i>controller</i> membuat program untuk menyimpan data-data keuangan periode sebelumnya?			

KONTRIBUSI *CONTROLLER* BAGI MANAJEMEN DALAM

PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN

No.	Dalam menetapkan anggaran penjualan	Y	N	T
71.	Apakah pihak manajemen membutuhkan informasi dan saran <i>controller</i> dalam menetapkan anggaran penjualan?			
72.	Apakah <i>controller</i> melakukan peninjauan kembali terhadap anggaran penjualan tersebut?			
73.	Apakah anggaran penjualan yang telah ditetapkan dapat memotivasi karyawan dalam mencapai target penjualan?			
74.	Apakah <i>controller</i> terlibat dalam penetapan target penjualan yang akan dicapai untuk suatu periode tertentu?			
75.	Apakah <i>controller</i> memberikan saran atas penyimpangan penjualan sebagai dasar manajemen dalam penggunaan			

	anggaran penjualan tahun berikutnya?			
	Dalam menetapkan standar pelaksanaan penjualan			
76.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam mengembangkan dan merevisi standar sebagai ukuran pelaksanaan penjualan?			
77.	Apakah <i>controller</i> segera bertindak jika standar tersebut sudah tidak sesuai lagi dengan situasi dan kondisi?			
78.	Apakah <i>controller</i> menetapkan sasaran-sasaran yang akan dicapai dalam jangka waktu tertentu?			
79.	Apakah <i>controller</i> memantau pengeluaran biaya kegiatan penjualan?			
80.	Apakah <i>controller</i> membantu menetapkan kebijaksanaan harga?			
	Bantuan analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan			
81.	Apakah anggaran penjualan selalu dibandingkan dengan realisasinya?			
82.	Apakah <i>review</i> kegiatan penjualan selalu diadakan secara periodik?			
83.	Apakah penyimpangan yang terjadi dianalisis untuk mengetahui penyebabnya?			
84.	Apakah hasil analisis tersebut dijadikan dasar bagi manajer penjualan untuk mengambil tindakan koreksi?			
85.	Apakah tindakan koreksi yang dilakukan telah memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan penjualan sebelumnya?			
86.	Apakah <i>controller</i> memberikan laporan tentang prestasi pelaksanaan penjualan yang telah dilaksanakan?			
87.	Apakah perusahaan menetapkan batasan toleransi penyimpangan penjualan yang tidak wajar atau kondisi yang tidak memuaskan?			
88.	Apakah penyimpangan yang terjadi selalu digunakan sebagai dasar evaluasi dan umpan balik untuk perbaikan di masa yang			

	akan datang?			
	Menganalisis laporan prestasi penjualan			
89.	Apakah <i>controller</i> bekerja sama dengan manajer penjualan untuk membuat laporan penjualan?			
90.	Apakah manajer penjualan bertanggung jawab kepada <i>controller</i> dalam membuat laporan penjualan?			
91.	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab kepada pimpinan dalam membuat laporan penjualan?			
92.	Apakah <i>controller</i> menganalisis laporan penjualan bersama manajer penjualan?			
93.	Apakah <i>controller</i> menganalisis laporan penjualan dengan pimpinan perusahaan?			

EFEKTIVITAS PENJUALAN

No.	PERTANYAAN	Y	N	T
94.	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan setiap bulannya?			
95.	Apakah target penjualan tersebut selalu tercapai?			
96.	Apakah target penjualan yang tercapai dalam bentuk: a. Unit b. Rupiah			
97.	Apakah target penjualan selalu dapat dicapai dengan biaya yang wajar?			
98.	Apakah standar penjualan sebagai tolok ukur telah dilaksanakan dengan baik?			
99.	Apakah dalam perusahaan ada penilaian terhadap hasil penjualan dengan target penjualan?			
100.	Apakah pelaksanaan penjualan masa lalu digunakan untuk evaluasi dan perbaikan di masa yang akan datang?			

101.	Apakah perusahaan selalu menjual produk dengan promosi yang memadai?			
102.	Apakah perusahaan memiliki potensi untuk memasarkan produknya ke luar negeri?			
103.	Apakah perusahaan sering mengalami retur dalam aktivitas penjualan?			
104.	Apakah retur tersebut diakibatkan karena:			
	a. Produk cacat			
	b. Produk rusak			
105.	Apakah perusahaan selalu mencapai laba yang ditargetkan?			

Lampiran 2

HASIL JAWABAN KUESIONER

No. Soal	RESPONDEN										Jumlah Jawaban		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Y	N	T
1	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
2	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
3	Y	Y	Y	Y	N	N	Y	Y	Y	Y	8	2	0
4	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	9	1	0
5	T	Y	N	N	Y	Y	N	N	Y	N	4	5	1
6	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
7	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	8	1	1
8	T	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	8	1	1
9	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	T	8	0	2
10	N	Y	Y	Y	N	T	T	N	T	Y	4	3	3
11	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	8	2	0
12	N	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	7	3	0
13	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	T	Y	Y	7	2	1
14	T	Y	N	N	Y	N	Y	Y	N	T	4	4	2
15	Y	N	N	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	7	3	0
16	T	N	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	7	1	2
17	Y	N	N	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	7	3	0
18	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	T	8	1	1
19	N	N	T	Y	Y	Y	T	N	Y	Y	5	3	2
20	Y	N	N	Y	Y	Y	N	Y	T	N	5	4	1
21	N	N	Y	T	Y	N	Y	Y	N	Y	5	4	1
22	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
23	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
24	Y	N	Y	Y	Y	N	Y	N	N	N	5	5	0
25	Y	Y	T	N	N	Y	Y	N	N	Y	5	4	1
26	Y	Y	N	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
27	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
28	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	T	Y	8	1	1
29	N	Y	Y	Y	N	Y	N	N	Y	Y	6	4	0
30	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
31	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	9	1	0
32	N	Y	Y	N	Y	N	T	Y	T	Y	5	3	2
33	Y	N	N	Y	Y	N	Y	N	N	T	4	5	1
34	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	9	1	0
35	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
36	N	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	T	7	2	1
37	N	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	N	Y	7	3	0

No. Soal	RESPONDEN										Jumlah Jawaban		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Y	N	T
38	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
39	Y	N	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	T	6	3	1
40	Y	Y	Y	Y	Y	T	Y	Y	N	Y	8	1	1
41	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
42	Y	N	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	8	1	1
43	Y	N	Y	N	N	Y	T	T	Y	Y	5	3	2
44	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	N	N	7	3	0
45	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
46	T	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	8	1	1
47	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
48	Y	N	N	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	7	3	0
49	Y	Y	N	N	Y	Y	N	Y	Y	N	6	4	0
50	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	T	Y	8	1	1
51	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
52	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
53	N	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
54	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	9	1	0
55	Y	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	Y	7	3	0
56	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	N	Y	Y	8	2	0
57	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
58	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
59	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	T	Y	Y	8	1	1
60	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	9	1	0
61	Y	Y	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	8	2	0
62	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	N	7	3	0
63	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	T	Y	8	1	1
64	T	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	7	2	1
65	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	9	1	0
66	Y	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	8	2	0
67	Y	N	N	Y	N	T	Y	Y	N	Y	5	4	1
68	Y	Y	N	Y	Y	T	N	N	Y	Y	6	3	1
69	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	N	Y	7	3	0
70	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
71	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
72	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	9	1	0
73	Y	N	N	T	Y	Y	Y	Y	T	Y	6	2	2
74	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	9	1	0
75	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
76	Y	Y	N	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	8	1	1
77	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	Y	T	Y	7	2	1
78	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
79	N	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	N	7	3	0

No. Soal	RESPONDEN										Jumlah Jawaban		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Y	N	T
80	T	Y	Y	N	T	Y	N	N	Y	Y	5	3	2
81	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	N		7	3	0
82	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	N		8	2	0
83	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	7	3	0
84	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	N	8	2	0
85	Y	Y	Y	Y	N	N	Y	Y	N	Y	7	3	0
86	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
87	N	Y	N	Y	Y	N	Y	Y	T	N	5	4	1
88	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	N	Y	8	2	0
89	Y	Y	Y	N	Y	N	Y	T	Y	N	6	3	1
90	N	N	Y	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	7	3	0
91	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	T	8	1	1
92	Y	N	T	Y	Y	Y	Y	N	N	Y	6	3	1
93	Y	Y	Y	Y	Y	N	T	Y	Y	Y	8	1	1
94	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	Y	9	1	0
95	T	Y	Y	Y	T	T	Y	T	Y	N	5	1	4
96	Y	N	Y	Y	N	N	N	Y	Y	N	5	5	0
97	Y	T	Y	Y	T	T	T	T	T	Y	3	0	7
98	Y	N	Y	Y	Y	T	N	Y	Y	T	6	2	2
99	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1	0
100	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
101	Y	Y	Y	Y	N	Y	N	Y	Y	N	7	3	0
102	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	N	Y	Y	9	1	0
103	T	T	N	T	T	N	T	T	T	T	0	2	8
104	N	N	N	Y	N	N	Y	N	N	N	1	9	0
105	N	Y	Y	N	N	Y	N	N	T	Y	4	5	1
Total Jawaban											720	261	69

FORMULIR PESANAN

FORMULIR :			
NAMA PELANGGAN	TELP _____		
ALAMAT	PEPONON PKP _____		
No. N.P.W.P	PEPONON PKP _____		
NAMA PEMILIK	ALIAS _____		
No. K.T.P/5IM	_____		
JENIS USAHA	TGL. MENDIRIKAN USAHA _____		
CONTOH TANDA TANGAN DAN STEMPEL YANG BERHAK MENANDATANGANI CEK :			
NAMA	CONTOH TANDA TANGAN (3 KALI)	NAMA :	CONTOH TANDA TANGAN (3 KALI)
CONTOH STEMPEL		CONTOH STEMPEL	
REKENING KORAN YANG ADA PADA BANK :			
NAMA BANK	A/C NO.	NAMA BANK	A/C NO.

FORMULIR II			
NAMA PELANGGAN : _____			
PESANAN BARANG KIRIM KE ALAMAT : _____			
TELP : _____			
TELP : _____			
CONTOH TANDA TANGAN DAN STEMPEL YANG BERHAK MENERIMA BARANG :			
CONTOH STEMPEL	NAMA : _____	NAMA : _____	NAMA : _____
	Contoh Tanda Tangan 3X	Contoh Tanda Tangan 3X	Contoh Tanda Tangan 3X
CONTOH STEMPEL			

20

(Tanda Tangan & Nama Jelas
Penanggung Jawab)

Lampiran 6

Tgl. : _____

Ref. : _____

DATA PELANGGAN BARU

DIISI OLEH BAGIAN KEUANGAN (- RANGKAP 3 :)

CUSTOMER NUMBER	_____	_____
CUSTOMER NAME	_____	
ADDRESS	_____	
N.P.W.P	_____	P.K.P. Y/N <input type="checkbox"/>
CONTACT NAME	_____	
TELEPHONE	_____	SHORT NAME _____
LIMIT KREDIT RP.	_____	
SALES LEDGER A/C	_____	AGING TERM _____

DIISI OLEH BAGIAN KEUANGAN		CODE
CUSTOMER TYPE/JENIS USAHA	_____	_____
CLASS/ODOLONGAN	_____	_____
SALES TERRITORY/AREA	_____	_____
MARKET/DIVISI SALES	_____	_____
REGION/WILAYAH	_____	_____
COUNTRY/CABANG UTAMA	_____	_____

STANDARD CODE YG HARUS DIISI (KECUALI ADA PERMINTAAN PERUBAHAN)						
STATEMENT REQUIRED	<input type="checkbox"/> Y	SUBLEDGER	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> i	<input type="checkbox"/> n	<input type="checkbox"/> k
PPN EXEMPT	<input type="checkbox"/> N	TERM OF PAYMENT	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> b		
SALESMAN	<input type="checkbox"/> b	SHIPPING METHOD	<input type="checkbox"/> b	<input type="checkbox"/> b		
WAREHOUSE NUMBER	<input type="checkbox"/> b	PART DESPATCH OF	<input type="checkbox"/> Y			
PART DESPATCH OR ORDER ALLOWED	<input type="checkbox"/> b	ITEM ALLOWED	<input type="checkbox"/> N			
ORDER ACKNOWLEDGEMENT REQUIRED	<input type="checkbox"/> Y	ORDER PRIORITY	<input type="checkbox"/> M	<input type="checkbox"/> 5		
ORDER ENTRY TYPE	<input type="checkbox"/> M	DEFAULT PRICING METHOD	<input type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> 4		
REVIEW ORDER HEADER	<input type="checkbox"/> Y					

DIBUAT OLEH	DISETUJUI OLEH	ASLI KEMBALI KE PEMBUAT
_____	_____	DITERIMA TGL. OLEH :

Lampiran 7

Form : PIN/AR/001
Tgl. :
No. :
Ref. :

PENDATAAN PELANGGAN BARU

No Pelanggan : Class/Golongan :
Nama Perusahaan :
Alamat :
Cabang-cabang (jika ada) : Telp. :
N.P.W.P. : (lampirkan foto copy FPM PKP)
 PKP BPKP
Nama Pemilik /Direksi :
Alamat rumah :
Kartu Tanda Penduduk :
Nama Yung dilihungi :
Izin Usaha :
Tanggal Didirikan :
Modal Usaha : Rp.
(dilampirkan foto copy Akte Pendirian kalau ada)
Status Tepat Usaha : Milik Sendiri Sewa Kontrak Lainnya
Jenis Usaha :
Perkiruan Omzet Rata-rata/bulan : Rp. dari Produk PT. MPF CO.
Bankers : No. Rek. :
Bankers : No. Rek. :
Bankers : No. Rek. :
Hubungan Dagang :
Nama Persh. :
Pimpinan : Telp. :
Alamat :
Kelemanan :
1. Penyerahan barang setelah pesanan diterima, apabila tidak terdapat Nota-nota Penjualan yang telah jatuh tempo yang belum dilunasi dan atau jumlah pesanan tersebut tidak melampaui Kredit Limit.
2. Bersedia melunasi Nota-nota Penjualan yang telah jatuh tempo tepat pada waktunya untuk menghindari soal pesanan ditolak.
3. Syarat pembayaran : Cash

Tanda tangan :

Nama Jelas Pemohon

Stempel Perusahaan

Dicicuji : Kredit Limit sebesar Rp.
(Teksilang :)

Lampiran 8

PERUBAHAN LIMIT KREDIT

Cabang Utama : _____ Divisi : _____ Nomor : _____ Tanggal : _____		No. Pelanggan : _____ NRPW : _____ Nama Pelanggan : _____ Alamat : _____ No. Telepon : _____ Pelanggan Lama : <input type="checkbox"/> Hubungan Dangkal Sejak : _____ Pelanggan Baru : <input type="checkbox"/>		
Limit Kredit yang Sekarang	Rp.	Sejak Tanggal		Alasan Bagian Penjualan : TERBILANG : _____
Pembelian 6 Bulan Terakhir	Rp.	Rata-Rata Perbulan	Rp.	
Pembayaran 6 Bulan Terakhir	Rp.	Rata-Rata Perbulan	Rp.	
Limit Kredit yang Diumskan	Rp.	Berlaku Mulai Tanggal		
Limit Kredit yang Dibatasi	Rp.			
Dibuat dan Diperiksa oleh Bagian Penjualan		Catatan (Dili oleh Bagian Keuangan)		
Dibuat/diketahui oleh Wiranegara				