

**Kuesioner**  
**Peranan Pemeriksaan Operasional**  
**(Auditor Internal)**

No	Deskripsi	Ya	Tidak	Keterangan
	<b><u>Planning Phase</u></b>			
1	Apakah perusahaan memiliki target penjualan yang relevan?			
2	Apakah sasaran perusahaan adalah untuk mengejar laba dan omset?			
3	Apakah profitabilitas dan volume penjualan sama – sama penting bagi perusahaan?			
4	Apakah kepuasan pelanggan menjadi tujuan utama perusahaan dalam menjual produknya?			
5	Apakah fasilitas fisik yang ada pada bagian penjualan sudah cukup memadai?			
	<b><u>Work Program</u></b>			
6	Apakah perusahaan menyusun laporan keuangan secara periodik?			
7	Apakah transaksi penjualan selalu dibuatkan dokumen?			
8	Apakah pesanan konsumen selalu dibuatkan <i>sales order</i> ?			

9	Apakah setiap pengiriman barang selalu dibuatkan surat jalan?			
	<b><u>Field Work</u></b>			
10	Apakah faktur penjualan telah dinomori dengan sesuai?			
11	Apakah <i>sales order</i> dan faktur penjualan telah sesuai?			
12	Apakah barang yang dikirim selalu dicek terlebih dahulu oleh pihak perusahaan?			
13	Apakah pengiriman barang tepat pada waktunya?			
14	Apakah ada pihak yang bertanggung jawab terhadap pemeliharaan kendaraan?			
15	Apakah perusahaan mengetahui penyebab kenaikan atau penurunan penjualan?			
	<b><u>Development Review Findings and Recommendations</u></b>			
16	Apakah jarang terjadi retur penjualan?			
17	Apakah jarang terjadi kehilangan barang?			
18	Apakah perusahaan melakukan <i>cash opname</i> secara teratur?			
19	Apakah ada evaluasi terhadap biaya penjualan yang dikeluarkan?			

	<b><u>Reporting</u></b>			
20	Apakah target selalu dibandingkan dengan penjualan aktual perusahaan?			
21	Apakah perbandingan tersebut selalu membawa tindakan koreksi?			
22	Apakah ada tindakan apabila target penjualan tidak tercapai?			
23	Apakah perusahaan memberikan bonus apabila target perusahaan tercapai?			
24	Apakah perusahaan mempertimbangkan dan mengevaluasi pula biaya penjualan?			

**Kuesioner**  
**Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan**  
**(Manajer Penjualan)**

No	Deskripsi	Ya	Tidak	Keterangan
	<b><u>Processing customer orders</u></b>			
1	Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur penjualan?			
2	Apakah faktur penjualan dipronomori?			
3	Apakah faktur penjualan dibuat rangkap?			
4	Apakah faktur penjualan diotorisasi oleh manajer keuangan?			

	<b><u>Granting credit</u></b>			
5	Apakah tingkat piutang perusahaan dalam batas kewajaran?			
6	Apakah piutang tak tertagih perusahaan dalam batas kewajaran?			
	<b><u>Shipping goods</u></b>			
7	Apakah nota pengiriman telah disiapkan pada saat pengiriman?			
8	Apakah informasi order penjualan diterima dengan cepat oleh pihak perusahaan?			
	<b><u>Billing customers and recording sales</u></b>			
9	Apakah pelanggan mengetahui jumlah yang harus dibayar?			
10	Apakah ada pencatatan data pengiriman barang yang telah ditagih?			
11	Apakah data tersebut tersusun rapi dan dapat diakses dengan cepat?			
12	Apakah jumlah yang ditagih sudah sesuai dengan yang tercatat?			
	<b><u>Processing and recording cash receipts</u></b>			
13	Apakah jumlah yang diterima sesuai dengan yang ditagihkan?			

14	Apakah seluruh kas harus disetor ke bank dalam jumlah yang benar dan tepat waktu?			
15	Apakah seluruh kas yang disetor dicatat di berkas transaksi penerimaan kas?			
	<b><u>Processing and recording sales return and allowances</u></b>			
16	Apakah perusahaan memiliki prosedur pengembalian barang?			
17	Apakah ada prosedur penggantian barang cacat dari proses penjualan?			
	<b><u>Charging off uncollectible account receivable</u></b>			
18	Apakah retur dan pengurangan harga dicatat dalam berkas transaksi retur dan pengurangan penjualan?			
19	Apakah nota kredit dibuat untuk pengembalian dan pengurangan harga?			
	<b><u>Providing for bad debts</u></b>			
20	Apakah perusahaan menyisihkan piutang tak tertagih?			
21	Apakah perusahaan melakukan pemeriksaan rutin piutang yg tak tertagih?			

**Hasil Kuesioner Peranan Pemeriksaan Operasional  
(Auditor Internal)**

No	Responden	Ya	Tidak
	Auditor Internal		
1	Y	1	0
2	Y	1	0
3	Y	1	0
4	Y	1	0
5	Y	1	0
6	Y	1	0
7	Y	1	0
8	Y	1	0
9	Y	1	0
10	Y	1	0
11	Y	1	0
12	Y	1	0
13	Y	1	0
14	Y	1	0
15	Y	1	0
16	T	0	1
17	Y	1	0
18	Y	1	0
19	Y	1	0
20	Y	1	0
21	Y	1	0
22	Y	1	0
23	Y	1	0
24	Y	1	0
	TOTAL	23	1

Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

Jumlah Jawaban “Ya” = 23

Jumlah Pertanyaan = 24

Persentase =  $\frac{23}{24} \times 100\% = 95,83\%$

**Hasil Kuesioner Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan  
(Manajer Penjualan)**

No	Responden	Ya	Tidak
	Manajer Penjualan		
1	Y	1	0
2	Y	1	0
3	Y	1	0
4	Y	1	0
5	Y	1	0
6	Y	1	0
7	Y	1	0
8	Y	1	0
9	Y	1	0
10	Y	1	0
11	Y	1	0
12	Y	1	0
13	Y	1	0
14	Y	1	0
15	Y	1	0
16	T	1	0
17	Y	1	0
18	Y	1	0
19	Y	1	0
20	Y	0	1
21	Y	1	0
	TOTAL	20	1

Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

Jumlah Jawaban “Ya” = 20

Jumlah Pertanyaan = 21

Persentase =  $\frac{20}{21} \times 100\% = 95,23\%$