

## LAMPIRAN

Gambar 1. Mesin Tenun



Gambar 2. Mesin *Pedroll*





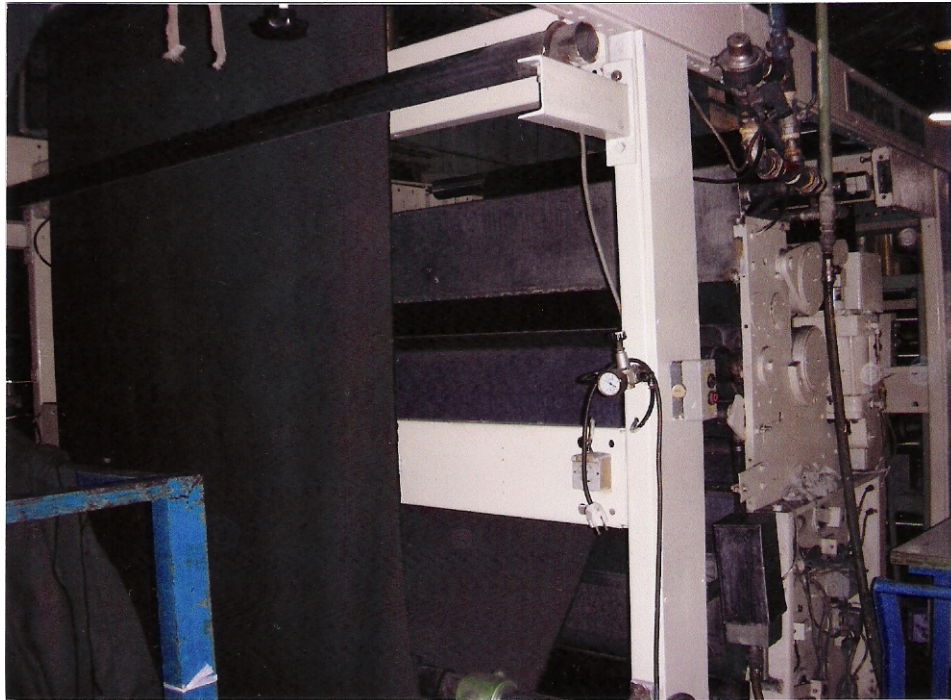
Gambar 3. Mesin Pencucian



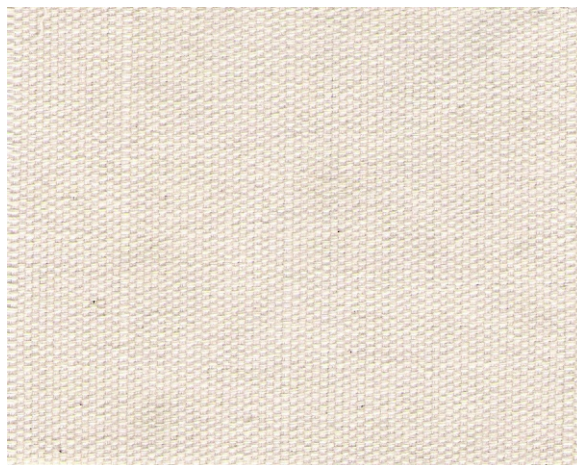
Gambar 4. Mesin *Printing Rotary*



Gambar 5. Mesin *Finished*



Contoh Kain *Greige*

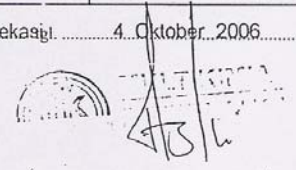


## Contoh Faktur Penjualan

NOMOR :		FAKTUR		
<p>Kepada Yth. :</p> <p>Nama :</p> <p>Alamat :</p> <p>N. P. W. P. :</p>				
No.	Nama Barang / Jasa Kena Pajak	Kwantum	Harga satuan Rp.	Harga Jual/Penggantian
Jumlah Harga Jual				
Dikurangi potongan harga				
<b>J U M L A H</b>				
PPN = 10 %				
Bandung, tgl. ....				



Contoh Faktur Pembelian

FAKTUR PAJAK STANDAR				
Kode dan No. Seri Faktur Pajak :		CXXSB-431-0002659	BX20061516	
Pengusaha Kena Pajak				
N a m a :				
A l a m a t :				
NPWP :		01.334.217.5-431.000		
Tanggal Pengukuhan PKP :		01 JULI 2006		
Pembeli Barang Kena Pajak/Penerima Jasa Kena Pajak				
N a m a :				
A l a m a t :				
NPWP :		01.104.702.4.429.000		
No. Jrut	Nama Barang Kena Pajak/ Jasa Kena Pajak		Harga Jual / Penggantian / Uang Muka/Termijn	
			Valas *)	Rp.
1	MAFEXIL DN-VL 100	360.00 K	USD	792.00
2	PROFAST FN-C	360.00 K	USD	756.00
Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termijn **)			USD	1,543.00
Dikurangi Potongan Harga				
Dikurangi Uang Muka yang telah diterima				
Dasar Pengenaan Pajak			USD	1,548.00
PPN = 10% x Dasar Pengenaan Pajak			USD	154.80
Pajak Penjualan Atas Barang Mewah				
TARIF		DPP	PPn BM	
..... %	Rp. ....	Rp. ....	Rp. ....	
..... %	Rp. ....	Rp. ....	Rp. ....	
..... %	Rp. ....	Rp. ....	Rp. ....	
..... %	Rp. ....	Rp. ....	Rp. ....	
TOTAL			Rp. ....	
Catatan : Kurs : Rp. 9,230.80 / 1 USD				
			Bekasgi, 4 Oktober, 2006	
			 Nama SECRETARY Jabatan	

Contoh Surat Jalan

**SURAT JALAN**

No. \_\_\_\_\_ Tgl. \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_

Kepada Yth. \_\_\_\_\_

Bersama kendaraan ini No. Pol. \_\_\_\_\_ kami kirimkan barang-barang tersebut di bawah ini :

Banyaknya	N A M A B A R A N G	Keterangan

Tanda tangan yang terima, \_\_\_\_\_

Nama jelas \_\_\_\_\_

Hormat kami,





Bandung, September 2006

Kepada Yth,

Bapak/Ibu Bagian Penjualan dan Keuangan

PT. "X"

di tempat

Sehubungan dengan penyusunan skripsi atau tugas akhir pada program Strata-1 (S1) Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha yang berjudul " Peranan Analisis Biaya Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Laba Pada PT. "X" – Bandung ", saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu saya dalam memberikan jawaban atas pertanyaan atau kuesioner yang telah disediakan (terlampir) untuk melengkapi penelitian yang saya lakukan.

Mengingat pentingnya data tersebut, maka saya mengharapkan Bapak/Ibu mengisi pertanyaan-pertanyaan di bawah ini sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Jawaban Bapak/Ibu akan dijaga kerahasiaannya dan tidak mempengaruhi terhadap pekerjaan Anda.

Atas segala perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

(Felicia)



**Data Responden:**

Usia : 50 thn

Lama kerja : 25 thn

1. Bergerak dibidang apakah perusahaan?

Industri textile

2. Jenis-jenis kain apa sajakah yang diproduksi oleh perusahaan?

Denim - Sorthing

Shirting

100% cotton

Shirting

3. Darimanakah perusahaan membeli bahan baku untuk produk yang dihasilkan?

Import & Lokal

4. Selama perusahaan berdiri, produk apa yang paling banyak diproduksi dan memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi?

Shirting

5. Apakah selama ini perusahaan telah melaksanakan strategi pemasaran yang berdasarkan analisis lingkungan pasar? Mohon penjelasan Anda?

Ya

6. Kemana sajakah produk yang dihasilkan dipasarkan?

Ekspor & lokal

7. Apakah biaya pemasaran yang dikeluarkan perusahaan selama ini sebanding dengan hasil penjualan?

Ya

8. Apakah selama ini perusahaan telah melakukan analisis biaya pemasaran?

Gudah

9. Jika Ya. Faktor apa saja yang mendorong perusahaan untuk melakukan analisis biaya pemasaran?

Persaingan harga di pasaran

10. Apakah analisis biaya pemasaran yang dilakukan membawa pengaruh yang besar bagi perusahaan dalam meningkatkan laba?

Ya

11. Apakah perusahaan telah menggolongkan biaya pemasaran ke dalam fungsi-fungsi pemasaran dengan benar?

Ya

12. Apakah perusahaan telah melakukan analisis biaya pemasaran berdasarkan jenis produk?

Tidak

13. Kendala-kendala apa saja yang sering dihadapi oleh perusahaan dalam pemasaran? Mohon penjelasan Anda?

Persaingan harga dan perusahaan sejenis  
Efisiensi tnd kualitas produksi

14. Apakah perusahaan menargetkan pengeluaran untuk pemasaran setiap bulan atau tahun? Mohon penjelasan Anda?

Ya

15. Apakah perusahaan menggunakan jasa Akuntan Publik?

Ya; Prof DR H TE Hasanudin MSc

\* Bolehkah saya meminta data laporan keuangan perusahaan selama tiga tahun terakhir, laporan analisis biaya pemasaran perusahaan anda, dan semua faktur pengeluaran biaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk dijadikan contoh?

Boleh



**Data Responden:**

Usia : 47 th.

Lama kerja : 25 th.

1. Bergerak dibidang apakah perusahaan?

Industri Tekstil

2. Jenis-jenis kain apa sajakah yang diproduksi oleh perusahaan?

- 100 % cotton

- denim - sheeting

- shirting

- soring

3. Darimanakah perusahaan membeli bahan baku untuk produk yang dihasilkan?

Import + Local

4. Selama perusahaan berdiri, produk apa yang paling banyak diproduksi dan memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi?

Soring

5. Apakah selama ini perusahaan telah melaksanakan strategi pemasaran yang berdasarkan analisis lingkungan pasar? Mohon penjelasan Anda?

YA, telah melakukan, dengan cara melihat dipasaran, item hot / yg sedang trend.

6. Kemana sajakah produk yang dihasilkan dipasarkan?

Local + Export

7. Apakah biaya pemasaran yang dikeluarkan perusahaan selama ini sebanding dengan hasil penjualan?

SEBANDING

8. Apakah selama ini perusahaan telah melakukan analisis biaya pemasaran?

YA

9. Jika Ya. Faktor apa saja yang mendorong perusahaan untuk melakukan analisis biaya pemasaran?

KRN PERSAINGAN HARGA di POSOTON  
DLM NEGRU MAUPUN LUAR NEGRU

10. Apakah analisis biaya pemasaran yang dilakukan membawa pengaruh yang besar bagi perusahaan dalam meningkatkan laba?

YA

11. Apakah perusahaan telah menggolongkan biaya pemasaran ke dalam fungsi-fungsi pemasaran dengan benar?

YA



12. Apakah perusahaan telah melakukan analisis biaya pemasaran berdasarkan jenis produk?

TIDAK, DIAMBIL RATA<sup>2</sup> Terhadap semua produk

13. Kendala-kendala apa saja yang sering dihadapi oleh perusahaan dalam pemasaran? Mohon penjelasan Anda?

- Persaingan harga dengan perusahaan<sup>2</sup> sejenis
- JEM PRODUKSI
- Penyediaan bahan baku
- Efisiensi terhadap kualitas produk

14. Apakah perusahaan menargetkan pengeluaran untuk pemasaran setiap bulan atau tahun? Mohon penjelasan Anda?

YA

15. Apakah perusahaan menggunakan jasa Akuntan Publik?

K.A.P. Prof. DR. H. Tb. HASANUNDINI HSE.

\* Bolehkah saya meminta data laporan keuangan perusahaan selama tiga tahun terakhir, laporan analisis biaya pemasaran perusahaan anda, dan semua faktur pengeluaran biaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk dijadikan contoh?

YA



Bandung, September 2006

Kepada Yth,

Bapak/Ibu Bagian Penjualan

PT. "X"

di tempat

Sehubungan dengan penyusunan skripsi atau tugas akhir pada program Strata-1 (S1) Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha yang berjudul " Peranan Analisis Biaya Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Laba Pada PT. "X" – Bandung ", saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu saya dalam memberikan jawaban atas pertanyaan atau kuesioner yang telah disediakan (terlampir) untuk melengkapi penelitian yang saya lakukan.

Mengingat pentingnya data tersebut, maka saya mengharapkan Bapak/Ibu mengisi pertanyaan-pertanyaan dibawah ini sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Jawaban Bapak/Ibu akan dijaga kerahasiaannya dan tidak mempengaruhi terhadap pekerjaan Anda.

Atas segala perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

(Felicia)

**Data Responden:**

Usia : 26 TAHUN

Lama Kerja : 3 TAHUN

1. Hal apa yang memotivasi Anda bekerja di perusahaan ini?

Karena menurut saya perkembangan industri telekomi cukup baik, terutama di perusahaan tempat saya bekerja.

2. Apakah perusahaan menargetkan penjualan setiap bulan atau tahun?

Mohon penjelasan Anda?

Target penjualan setiap bulan atau tahun sudah menjadi suatu keharusan dalam perusahaan ini.

3. Selama Anda bekerja, apakah target penjualan yang perusahaan tetapkan dapat dicapai secara optimal? Mohon penjelasan Anda?

Bergantung kepada keadaan pasar, adakalanya target penjualan bisa optimal, ataupun tidak, tapi kami berusaha supaya bisa optimal.

4. Apakah perusahaan memberikan penghargaan seperti bonus bila Anda dapat melebihi target penjualan yang ditetapkan?

Sejauh ini belum.

5. Apakah perusahaan menargetkan pengeluaran untuk pemasaran setiap bulan atau tahun?

Anggaran pemasaran telah ditetapkan di perusahaan.



6. Apakah perusahaan memberikan fasilitas kepada Anda untuk menjalankan tugas? Mohon penjelasan Anda?

Ya, fasilitas akan diberikan guna keberhasilan dalam penjualan itu sendiri.

7. Apakah perusahaan meminta bukti pengeluaran yang Anda keluarkan pada saat melakukan pekerjaan?

Sudah menjadi keharusan akan laporan pengeluaran tsb.

8. Menurut Anda apakah kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan telah berjalan dengan baik? Mohon penjelasan Anda?

Sejauh ini, kegiatan pemasaran sudah berjalan dengan baik.

9. Kendala-kendala apa saja yang sering dihadapi oleh Anda? Mohon penjelasan Anda?

Kendala utamanya adalah persaingan harga pasar yang saat ini cukup ketat.

10. Selama Anda bekerja, apakah penjualan produk cenderung meningkat atau menurun dalam setiap tahunnya? Mohon penjelasan Anda?

Seiring dengan perdagangan global, maka produk RRC terkuma telur, maka mengakibatkan penjualan produk cenderung menurun.

## Data Responden:

Usia

Lama Kerja 2,5 tahun.

1. Hal apa yang memotivasi Anda bekerja di perusahaan ini?

Hal yang memotivasi saya bekerja di perusahaan ini karena saya melihat banyaknya negara yang akan ditusui pengembangan design & quality, sfg saya lebih banyak belajar.

2. Apakah perusahaan menargetkan penjualan setiap bulan atau tahun?

Mohon penjelasan Anda?

Tentu saja perusahaan selalu menargetkan penjualan setiap bulan atau tahun untuk dicapai oleh seorang marketing.

3. Selama Anda bekerja, apakah target penjualan yang perusahaan tetapkan dapat dicapai secara optimal? Mohon penjelasan Anda?

Umumnya dapat dicapai karena perusahaan juga mempunyai fleksibilitas dalam harga (mengikuti harga pasaran).

4. Apakah perusahaan memberikan penghargaan seperti bonus bila Anda dapat melebihi target penjualan yang ditetapkan?

Tidak.

5. Apakah perusahaan menargetkan pengeluaran untuk pemasaran setiap bulan atau tahun?

Mungkin ya.

6. Apakah perusahaan memberikan fasilitas kepada Anda untuk menjalankan tugas? Mohon penjelasan Anda?

Ya, perusahaan menawarkan fasilitas.

7. Apakah perusahaan meminta bukti pengeluaran yang Anda keluarkan pada saat melakukan pekerjaan?

Tentu saja, karena untuk kepentingan bersama.

8. Menurut Anda apakah kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan telah berjalan dengan baik? Mohon penjelasan Anda?

Cukup baik.

9. Kendala-kendala apa saja yang sering dihadapi oleh Anda? Mohon penjelasan Anda?

Sebanyak kendala yang dihadapi menyangkut

intern, seperti produksi / delay shipment.

10. Selama Anda bekerja, apakah penjualan produk cenderung meningkat atau menurun dalam setiap tahunnya? Mohon penjelasan Anda?

Penjualan produk di tahun ini agak menurun untuk

semua negara karena saingan dari china (produk china).



**Data Responden:**

Usia : 28 THN

Lama Kerja : 3 THN

1. Hal apa yang memotivasi Anda bekerja di perusahaan ini?

KESAMAAN VISI. SELAIN ITU ADA TERTARIK DGN  
TEXTIL.

2. Apakah perusahaan menargetkan penjualan setiap bulan atau tahun?

Mohon penjelasan Anda?

YA - KARENA SETIAP PERUSAHAAN PASTI  
ADA TARGET YANG HARUS DICAPAI.

3. Selama Anda bekerja, apakah target penjualan yang perusahaan tetapkan dapat dicapai secara optimal? Mohon penjelasan Anda?

TERBANYUNG. TERKADANG BISA OPTIMAL KADANG  
TIDAK.

4. Apakah perusahaan memberikan penghargaan seperti bonus bila Anda dapat melebihi target penjualan yang ditetapkan?

TIDAK.

5. Apakah perusahaan menargetkan pengeluaran untuk pemasaran setiap bulan atau tahun?

YA.

6. Apakah perusahaan memberikan fasilitas kepada Anda untuk menjalankan tugas? Mohon penjelasan Anda?

YA.

7. Apakah perusahaan meminta bukti pengeluaran yang Anda keluarkan pada saat melakukan pekerjaan?

YA.

8. Menurut Anda apakah kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan telah berjalan dengan baik? Mohon penjelasan Anda?

SUDAH BERJALAN CUKUP BAIK.

KARENA ORDER YG MASUK CUKUP BANYAK.

9. Kendala-kendala apa saja yang sering d. hadapi oleh Anda? Mohon penjelasan Anda?

CUKUP BIK COMPLAINT PARI BUYER.

BARANG TRL SESUAI DAN YG DIMINTA BUYER.

10. Selama Anda bekerja, apakah penjualan produk cenderung meningkat atau menurun dalam setiap tahunnya? Mohon penjelasan Anda?

MENURUN. KARENA REQUIREMENT PARI BUYER

SEMAKIN TINGGI DAN ADA SAINGAN.

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

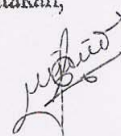
Nama : ..... FELICIA .....  
NRP : ..... 0351044 .....

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir/Skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan duplikasi dari orang lain.

Apabila dikemudian hari diketahui pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar dan pembatalan ijazah yang telah dikeluarkan.

Bandung, ..... Januari, 2007

Yang menyatakan,



( FELICIA )

Catatan :

Surat pernyataan ini harus dilampirkan dalam buku Tugas Akhir.