

## **Lampiran-Lampiran**

## **Kuesioner Pengendalian Intern Gaji dan Upah dalam Dealer “Satria Jaya Motor”**

Dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha. Saya sebagai mahasiswa Universitas Kristen Maranatha bernama Sylvana, berharap kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu mengisi kuesioner pengendalian intern gaji dan upah yang diterapkan dalam dealer, dimana Bapak/Ibu bekerja. Cukup dengan memberi tanda check mark (✓) pada kolom “ya” atau “tidak”, apabila pengendalian intern tersebut tidak atau belum diterapkan dalam dealer maka Bapak/Ibu dapat memberi tanda check mark (✓) pada kolom “TD”.

Atas kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi saya ucapkan banyak terima kasih.

Variabel Independen: Sistem Pengendalian Intern Penggajian

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	TD	Keterangan
	<b>Pengendalian Intern atas Integritas dan Nilai Etika dalam Dealer</b>				
1	Apakah dealer memiliki kebijakan dalam: a. penerimaan salesman b. pencatatan waktu hadir salesman c. pelatihan terhadap salesman				
2	Apakah salesman dituntut adanya: a. disiplin b. kesopanan c. moral yang tinggi d. kejujuran dalam melakukan pekerjaannya?				
3.	Apakah setiap pelanggaran yang dilakukan oleh salesman akan mendapatkan tindakan dari dealer?				
4.	Apakah salesman wajib menyimpan rahasia dealer?				
5.	Apakah pimpinan memberikan contoh yang baik bagi pegawainya?				
	<b>Filosofi Manajemen dan Gaya Operasi yang Diterapkan dalam Dealer</b>				
6	Apakah pimpinan menyadari pentingnya pengendalian intern?				
7	Apakah dealer memiliki a. tata tertib b. kewajiban: - memakai seragam Yamaha - mencapai target yang telah ditentukan oleh dealer - menjaga kerahasiaan dealer c. hak salesman				

Keterangan:

TD : pengendalian intern yang dimaksud tidak atau belum diterapkan dalam dealer

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	TD	Keterangan
8	Apakah setiap komponen di atas telah diterapkan bagi setiap salesman?				
9	Apakah pimpinan terbuka terhadap usul dan saran dari para salesman?				
10	Apakah terdapat larangan: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. merokok di tempat kerja khususnya di dalam ruangan dealer?</li> <li>b. mengobrol pada jam kerja</li> <li>c. berbuat keonaran di tempat kerja?</li> <li>d. melakukan perjudian di tempat kerja?</li> </ul>				
	<b>Struktur Organisasi Dealer</b>				
11	Apakah dealer memiliki struktur organisasi?				
12	Apakah dalam struktur organisasi tersebut terdapat tanggung jawab yang jelas?				
13	Apakah terdapat pemisah fungsi yang memadai?				
	<b>Pengendalian intern atas pembebanan wewenang dan tanggung jawab dari salesman dealer</b>				
14	Apakah setiap salesman memahami tugas-tugasnya?				
15	Apakah gambaran tugas dari salesman dinyatakan secara tertulis?				
16	Apakah para salesman dijelaskan terlebih dahulu mengenai gambaran pekerjaan yang harus dilakukannya?				

Keterangan:

TD : pengendalian intern yang dimaksud tidak atau belum diterapkan dalam dealer

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	TD	Keterangan
	<b>Pengendalian intern atas kebijakan dan kepraktisan sumber daya manusia</b>				
17	Apakah dealer memiliki syarat-syarat penerimaan salesman baru?				
18	Apakah dealer melakukan penilaian prestasi terhadap pekerjaan yang telah dilakukan oleh salesman?				
19	Jika ya, apakah penilaian prestasi kerja tersebut dilakukan secara rutin?				
	<b>Pengendalian intern atas dokumen dan catatan yang memadai</b>				
20	Apakah dealer mempunyai catatan yang berisi data-data setiap salesman?				
21	Apakah dealer memiliki dokumen untuk mencatat kehadiran salesman?				
22	Apakah dealer memiliki daftar gaji dan upah?				
23	Apakah dealer membuat dokumen yang merinci jumlah gaji yang diterima oleh salesman?				
24	Apakah pembayaran gaji dan upah menggunakan cek gaji dan upah?				

Keterangan:

TD : pengendalian intern yang dimaksud tidak atau belum diterapkan dalam dealer

Variabel Dependen: Pembayaran Upah Salesman Yang Tepat

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	TD	Keterangan
	<b>Pengendalian intern atas Prosedur Penerimaan Salesman</b>				
1	Apakah dalam penerimaan salesman baru dealer memperhatikan: a. ketrampilan b. tingkat pendidikan c. pengalaman kerja yang dimiliki oleh calon salesman baru tersebut?				
2	Apakah salesman yang diterima oleh dealer telah lulus dalam seleksi test secara lisan?				
3	Apakah dilakukan seleksi terhadap setiap calon pegawai?				
4	Apakah karyawan yang diterima hanya yang memenuhi syarat?				
5	Apakah perekrutan salesman dilaksanakan hanya bila ada posisi yang kosong?				
6	Apakah dealer menerapkan masa percobaan bagi salesman baru?				
	<b>Pengendalian Intern atas Prosedur Pencatatan Kehadiran</b>				
7	Apakah setiap salesman harus menandatangani daftar absensi a. pukul 08.00 b. pukul 16.30				
8	Apakah pencatatan waktu hadir dan pulang dicatat oleh seseorang yang independent?				

Keterangan:

TD : pengendalian intern yang dimaksud tidak atau belum diterapkan dalam dealer

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	TD	Keterangan
	<b>Pengendalian Intern atas Prosedur Perhitungan Upah</b>				
9	Apakah dealer memiliki catatan penjualan motor setiap salesman?				
10	Apakah tarif gaji dan upah dealer sudah sesuai dengan kebijakan pemerintah?				
11	Apakah dilakukan pemeriksaan ulang atas pembayaran gaji dan upah?				
12	Apakah salesman diperbolehkan mengetahui rincian gaji dan upah yang diterimanya?				
13	Apakah pembayaran gaji dilaksanakan sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan?				
14	Apakah dalam penerimaan gaji, pegawai yang bersangkutan wajib menandatangani bukti pembayaran gaji?				
15	Apakah gaji dibayarkan langsung kepada karyawan yang bersangkutan?				

Keterangan:

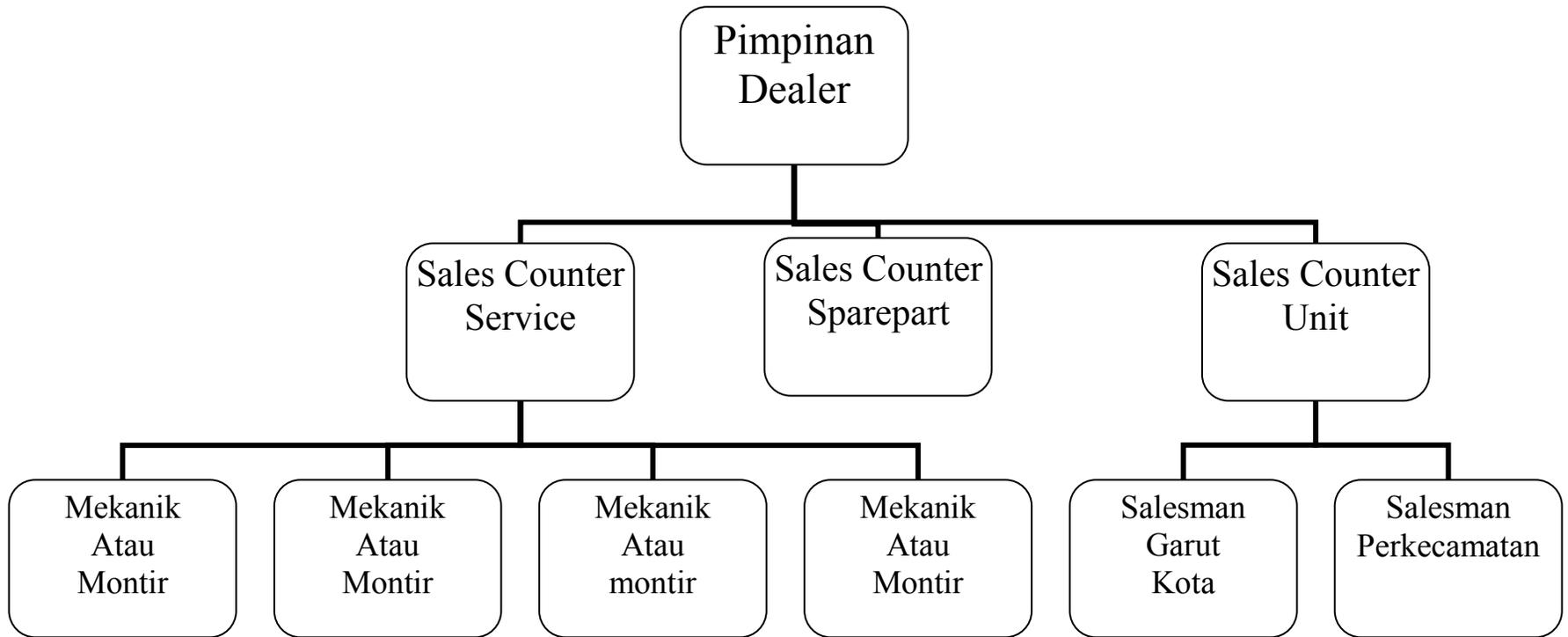
TD : pengendalian intern yang dimaksud tidak atau belum diterapkan dalam dealer

Hasil Kuesioner  
Variabel Independen

No	R1	R2	R3	R4	R5	Jumlah jawaban			Jumlah
						Ya	Tidak	TD	
1a	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
1b	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
1c	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
2a	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
2b	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
2c	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
2d	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
3	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
4	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
5	Ya	Ya	Ya	Tidak	Tidak	3	2	0	5
6	Ya	Ya	Tidak	Ya	Tidak	3	2	0	5
7	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
8	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
9	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	4	1	0	5
10a	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
10b	Tidak	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	1	4	0	5
10c	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
10d	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
11	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	1	4	0	5
12	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
13	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
14	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
15	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
16	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
17	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
18	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
19	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
20	TD	TD	TD	TD	TD	0	0	5	5
21	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
22	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
23	TD	TD	TD	TD	TD	0	0	5	5
24	TD	TD	TD	TD	TD	0	0	5	5
	Total					112	33	15	160

Hasil Kuesioner  
Variabel Dependen

No	R1	R2	R3	R4	R5	Jumlah jawaban			Jumlah
						Ya	Tidak	TD	
1a	Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya	4	1	0	5
1b	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
1c	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
2	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
3	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
4	Ya	Ya	Ya	Tidak	Ya	4	1	0	5
5	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
6	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
7	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
8	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	0	5	0	5
9	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
10	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
11	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
12	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
13	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
14	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
15	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	5	0	0	5
	Total					73	12	0	85



**Gambar 1.1**  
**Struktur Organisasi Dealer Yamaha**







Dealer Satria Jaya Motor  
Jl. Cimanik 276  
Garut  
Telp (0262) 5416777, 5423684

Penjualan Kendaraan

Dijual 1 (satu) unit .....

No Polisi : ..... No. BPKB : .....

Jenis : ..... Type : .....

Warna : .....

Harga : Rp. .... ( .....

Diterima dari ..... Alamat : .....

.....

.....

Bandung, .....-.....-20....

Salesman,

Pembeli,

( )

( )

