

LAMPIRAN

KUESIONER

PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN

A. Pertanyaan umum.

Petunjuk pengisian:

Pada bagian ini pertanyaan terdiri dari tipe pilihan dan uraian. Pada tipe pilihan bapak/ibu dimohon untuk memberi tanda silang (X) pada kolom yang tersedia. Pada tipe isian, bapak/ibu dimohon untuk memberikan jawaban secara singkat dan jelas pada tempat yang disediakan.

1. Apakah pada perusahaan terdapat seorang controller baik dengan nama controller/nama lainnya?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Jika ya, nama atau jabatan lain yang diberikan:
 - a. *Chief Financial officer*
 - b. *Vice president Finance*
 - c. *Accounting and financial Manager*
 - d. *Financial Director*
 - e.
3. Seorang *controller* harus memiliki pendidikan minimal:
 - a. SMA
 - b. Akademik

- c. Universitas (S1)
 - d. Magister (S2)
 - e. Lulusan luar negeri (MBA)
4. Sudah berapa lama *controller* ada dan melaksanakan fungsinya pada perusahaan:
- a. Kurang dari 3 tahun
 - b. Antara 3-5 tahun
 - c. Lebih dari 5 tahun

B. Pertanyaan Khusus

Petunjuk pengisian:

Daftar pertanyaan berikut ini terdiri dari tipe pilihan dan tipe isian. Pada tipe isian, bapak /ibu dimohon memberikan isian pada tempat jawaban yang telah disediakan dengan singkat dan jelas. Pada tipe pilihan, bapak/ibu dimohon untuk memberikan tanda silang (X) pada jawaban yang dianggap paling tepat. Seandainya bapak/ibu keberatan untuk menulis nama, pada pertanyaan nomor satu boleh tidak dijawab.

- 1. Nama :
- 2. Jenis kelamin :
- 3. Pendidikan :
- 4. Jabatan :
- 5. Lama bekerja :

Kuesioner Variabel Independen
Peranan *Controller*

A. Kualifikasi *Controller*

Dasar Teknik Dalam Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya.

No	Pertanyaan	Ya	Ragu-ragu	Tidak
1.	Apakah <i>controller</i> pada perusahaan memiliki latar belakang pendidikan ekonomi?			
2.	Apakah <i>controller</i> mempunyai dasar teknik yang baik dalam akuntansi dan pemahaman yang menyeluruh mengenai prinsip-prinsip akuntansi?			
3.	Apakah <i>controller</i> mampu mengoperasikan computer yang berbasis akuntansi maupun program lainnya?			
4.	Apakah <i>controller</i> mempunyai pengertian dan pengetahuan yang menyeluruh tentang prinsip-prinsip akuntansi?			
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> mengertian informasi dan laporan-laporan			

	yang diperlukan oleh pimpinan?			
11.	Apakah <i>controller</i> memberi dan membuat rencana rekomendasi mengenai:			
	a. Metode-metode penjualan dari berbagai pimpinan perusahaan?			
	b. Prosedur-prosedur penjualan dari berbagai pimpinan perusahaan?			
	c. Tujuan-tujuan penjualan dari berbagai pimpinan perusahaan?			

Pemahaman Umum mengenai jenis Industri

12.	Apakah <i>controller</i> mempunyai pemahaman umum pada jenis industri apa perusahaan tergolong?			
13.	Apakah <i>controller</i> mempunyai pemahaman umum tentang kekuatan dan kelemahan yang terlibat didalam 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> mempunyai pemahaman tentang sejarah dan organisasi perusahaan?			
18.	Apakah <i>controller</i> mempunyai pemahaman tentang kebijakan dan tujuan perusahaan?			
19.	Apakah <i>controller</i> aktif mengikuti perkembangan yang terjadi pada: a. Lingkungan perusahaan? b. Lingkungan diluar perusahaan?			
20.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam penyusunan strategi			

	<p>perusahaan seperti:</p> <p>a. Membuat analisis mengenai prospek perusahaan dimasa yang akan datang?</p> <p>b. Menganalisis faktor-faktor yang merupakan ancaman bagi perusahaan?</p>			
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 untuk berkomunikasi dengan semua tingkat manajemen

26.	<p>Apakah <i>controller</i> dalam memaparkan informasi dan komunikasi dengan menggunakan cara:</p> <p>a. Secara lisan didalam rapat /tatap muka?</p> <p>b. Pengumuman/edaran/memorandum internal?</p> <p>c. Surat menyurat elektronik?</p> <p>d. Percakapan telepon?</p>			
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 pengendalian penjualan?			
30.	Apakah <i>controller</i> bersikap ramah dan bijaksana terhadap semua karyawan?			
31.	Apakah <i>controller</i> berinteraksi baik dengan orang-orang yang			

	mempunyai: 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 antar bagian perusahaan?			
33.	Dalam melakukan komunikasi apakah <i>controller</i> mempengaruhi: a. Prilaku manajemen dalam pengambilan keputusan? b. Karyawan dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan?			

Kemampuan untuk menyatakan ide dengan jelas

34.	Apakah <i>controller</i> mempunyai kemampuan untuk menyatakan ide dengan jelas secara: a. Lisan? b. Tulisan?			
35.	Apakah <i>controller</i> mempunyai kemampuan menyajikan informasi secara 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. Grafik? b. Bagan?			
38.	Apakah <i>controller</i> memberikan usulan mengenai tujuan jangka pendek perusahaan yang mencakup pengendalian penjualan?			
39.	Apakah <i>controller</i> berpikir kreatif dan berusaha untuk mencetuskan ide yang belum terpikirkan?			

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: 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, saran tanpa memandang jabatan dan kedudukan orang tersebut?			
43.	Apakah <i>controller</i> mempunyai kemampuan untuk menggerakkan orang lain agar melakukan suatu tindakan tertentu yang dikehendakinya?			

B. Berfungsinya Controller Secara Normatif

Fungsi Perencanaan

44.	Apakah <i>controller</i> ikut membantu didalam menetapkan suatu rencana operasi yang sesuai dengan sasaran dan tujuan perusahaan?			
45.	Apakah <i>controller</i> berperan aktif didalam memastikan bahwa rencana yang dibuat akan didukung oleh semua jenjang manajemen?			
46.	Apakah <i>controller</i> melakukan perencanaan terhadap penjualan sebagai salah satu fase dalam pengendalian budgeter?			
47.	Apakah <i>controller</i> melakukan pengembangan alternatif yang layak untuk dipertimbangkan dalam proses perencanaan?			

Fungsi Pengendalian

48.	Apakah <i>controller</i> ikut berpartisipasi dalam pengendalian dengan memberikan pemikiran yang terus-menerus terhadap langkah-langkah yang perlu diambil sebelum tindakan operasi dimulai?			
49.	Apakah <i>controller</i> melakukan saran berdasarkan tindakan koreksi atas penyimpangan yang terjadi untuk jenis pengendalian?			
50.	Apakah <i>controller</i> melakukan perbandingan antara anggaran penjualan dengan rrealisasinya?			
51.	Apakah <i>controller</i> memberikan bantuan dalam menetapkan standar pengendalian?			
51.	Apakah <i>controller</i> menginterpretasikan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan?			

Fungsi Pelaporan

52.	Apakah <i>controller</i> menyusun, menganalisis dan menginterpretasikan hasil-hasil keuangan untuk digunakan oleh manajemen dalam mengambil keputusan?			
53.	Apakah <i>controller</i> menyediakan data yang bersifat keuangan atau statistik?			
54.	Apakah <i>controller</i> melaksanakan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan dalam membuat laporan yang baik?			
55.	Apakah <i>controller</i> dalam menginterpretasikan data-data dan angka-angka kepada manajemen disertai dengan pemaparan fakta-fakta dan keterangan lainnya?			
56.	Apakah <i>controller</i> diminta menyediakan data-data yang bersifat keuangan kepada pihak: a. Pemegang saham b. Kreditur (bank)			

	c. Masyarakat umum			
	d. Pemerintah			

Fungsi Akuntansi

57.	Apakah <i>controller</i> mengawasi pencatatan semua transaksi keuangan dan pembukuan agar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi?			
58.	Apakah <i>controller</i> menetapkan sistem akuntansi keuangan dan biaya secara menyeluruh?			
59.	Apakah <i>controller</i> mengembangkan dan memelihara catatan dan prosedur sistem pengendalian intern yang memadai, sehingga laporan mencerminkan kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan?			
60.	Apakah <i>controller</i> mengembangkan dan memelihara catatan dan prosedur sehingga laporan dapat disusun secara wajar?			
61.	Apakah <i>controller</i> mengikuti perkembangan teknologi, sehingga dapat menyediakan informasi atas dasar yang paling ekonomis dan efektif?			
62.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam perbaikan catatan yang diperlukan?			

Fungsi Tanggung Jawab Utama Lainnya

64.	Apakah <i>controller</i> mengelola dan mengawasi fungsi perpajakan perusahaan?			
65.	Apakah <i>controller</i> membentuk program mengenai hubungan dengan para investor dan masyarakat umum?			
66.	Apakah <i>controller</i> memelihara hubungan yang sesuai dengan audit internal dan eksternal?			
67.	Apakah <i>controller</i> mengadakan evaluasi dan analisis atas catatan penjualan untuk menghindari penyimpangan ?			

68.	Apakah <i>controller</i> membuat program untuk menyimpan data-data keuangan periode sebelumnya.			
69.	Apakah <i>controller</i> melakukan audit yang berkesinambungan terhadap semua perkiraan dan catatan perusahaan?			

C. Kontribusi *Controller* Dalam Pengendalian Penjualan

***Controller* memberikan bantuan dalam menetapkan anggaran penjualan**

70	Apakah pihak manajemen membutuhkan informasi dan saran <i>controller</i> dalam menetapkan anggaran penjualan?			
71.	Apakah <i>controller</i> melakukan peninjauan kembali terhadap anggaran penjualan tersebut?			
72.	Apakah anggaran penjualan yang telah ditetapkan dapat memotivasi karyawan dalam mencapai target penjualan?			
73.	Apakah <i>controller</i> terlibat dalam penetapan target penjualan yang akan dicapai untuk suatu periode anggaran penjualan?			
74.	Apakah <i>controller</i> memberikan saran atas penyimpanan penjualan sebagai dasar manajemen dalam menggunakan anggaran penjualan tahun berikutnya?			

***Controller* memberikan bantuan dalam menetapkan standar pelaksanaan penjualan**

75.	Apakah <i>controller</i> ikut serta dalam mengembangkan dan merevisi standar sebagai ukuran pelaksanaan penjualan?			
76.	Apakah <i>controller</i> segera bertindak jika standar tersebut sudah tidak sesuai lagi dengan situasi dan kondisi?			
77.	Apakah <i>controller</i> menetapkan sasaran-sasaran yang akan dicapai dalam jangka waktu tertentu?			
78.	Apakah <i>controller</i> memantau pengeluaran biaya kegiatan penjualan?			
79.	Apakah <i>controller</i> membantu menetapkan kebijaksanaan harga?			

Controller memberikan bantuan analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan.

80.	Apakah anggaran penjualan selalu dibandingkan dengan realisasi penjualan?			
81.	Apakah review kegiatan penjualan selalu diadakan secara periodik?			
82.	Apakah penyimpangan yang terjadi dianalisis untuk mengetahui penyebabnya?			
83.	Apakah hasil analisis tersebut dijadikan dasar bagi manajer penjualan untuk mengambil tindak koreksi?			
84.	Apakah tindakan koreksi yang dilakukan telah memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan penjualan sebelumnya?			
85.	Apakah <i>controller</i> memberikan laporan tentang prestasi pelaksanaan penjualan yang telah dilaksanakan?			
86.	Apakah perusahaan menetapkan batasan toleransi penyimpangan penjualan yang tidak wajar atau kondisi yang tidak memuaskan/			
87.	Apakah penyimpangan yang terjadi selalu digunakan sebagai dasar evaluasi dan umpan balik untuk perbaikan dimasa yang akan datang?			

Controller menganalisis laporan prestasi penjualan

88.	Apakah <i>controller</i> bekerja sama dengan manajer penjualan untuk membuat laporan penjualan?			
89.	Apakah manajer penjualan bertanggung jawab kepada controller dalam membuat laporan penjualan?			
90.	Apakah <i>controller</i> bertanggung jawab kepada pemimpin dalam membuat laporan penjualan.			

91.	Apakah <i>controller</i> menganalisis laporan penjualan bersama manajer penjualan?			
-----	--	--	--	--

Kuesioner Variabel Dependen

Efektivitas penjualan

92.	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan setiap tahunnya?			
93.	Apakah target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan pada setiap tahun anggaran selalu tercapai?			
94.	Apakah dalam perusahaan ada penilaian terhadap hasil penjualan dengan target penjualan.			
95.	Apakah terdapat ketepatan waktu dan kualitas dalam proses pencapaian target penjualan?			
96.	Apakah target penjualan tersebut tercapai dengan biaya yang wajar?			
97.	Apakah biaya penjualan biasanya ditentukan berdasarkan persentase dari penjualan?			
98.	Apakah analisis biaya penjualan berperan dalam meningkatkan laba?			

B. Pertanyaan Terbuka

1. Bagaimana wewenang dan tanggung jawab *controller* dalam mengendalikan biaya penjualan?
.....
.....
2. Bagaimana mekanisme penetapan anggaran biaya penjualan didalam perusahaan?
.....
.....
3. Siapakah yang berwenang untuk menetapkan anggaran biaya penjualan didalam perusahaan?

.....
.....
4. Kapan anggaran biaya penjualan dibuat?

.....
.....
5. Bagaimana proses evaluasi terhadap pelaksanaan anggaran biaya penjualan?

.....
.....
6. Siapa yang bertanggung jawab dalam penetapan metode kalkulasi biaya penjualan?

.....
.....
7. Jika terjadi selisih antara anggaran biaya penjualan dengan realisasinya tindakan apa yang akan dilakukan oleh perusahaan?

.....
.....
8. Siapakah yang berhak untuk memberikan alternatif untuk memecahkan masalah tersebut?

.....
.....
9. Bagaimana prosedur untuk melakukan perbaikan terhadap penyimpangan yang terjadi?

.....
.....
10. Siapakah yang bertanggung jawab atas terjadinya selisish antara anggaran penjualan dengan realisasinya tersebut dan siapakah yang menangani masalah tersebut?

11. Siapakah yang bertanggung jawab untuk menyusun anggaran penjualan?

.....
.....

12. Bagian apa sajakah yang membantu dalam menyusun anggaran penjualan?

.....
.....

13. Apakah yang menjadi acuan dalam penyusunan anggaran penjualan?

.....
.....

14. Apakah yang menjadi penyebab terjadinya penyimpangan anggaran penjualan dengan realisasinya?

.....
.....

15. Bagaimanakah cara perusahaan dalam mencapai efektivitas dan efisiensi pelaksanaan penjualan?

.....
.....

DATA HASIL DAN REKAPITULASI FREKUENSI JAWABAN KUESIONER

No Kuesioner	Responden										Frekuensi Jawaban		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Y	R	T
1.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
2.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
3.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
4.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
5.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
6.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
7.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
8.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
9.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
10.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
11a.	Y	Y	R	T	R	Y	Y	R	T	R	4	4	2
11b.	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	T	Y	8	0	2
11c.	Y	Y	Y	R	T	R	Y	Y	Y	R	6	3	1
12.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
13.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
14.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
15.	Y	Y	R	Y	Y	R	Y	Y	Y	Y	8	2	0
16.	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	Y	Y	8	2	0
17.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
18.	R	Y	R	Y	Y	R	Y	Y	R	Y	6	4	0
19a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
19b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
20a.	Y	Y	R	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	8	2	0
20b.	Y	Y	R	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	8	2	0
21.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
22.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
23.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
24.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
25.	Y	Y	R	T	Y	Y	Y	R	R	Y	6	3	1
26a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
26b.	Y	R	T	T	Y	Y	R	T	T	Y	4	2	4
26c.	T	Y	Y	Y	T	Y	Y	T	T	T	5	0	5
26d.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
27.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
28.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
29.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
30.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
31a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
31b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0

31.c	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
31d.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
32.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
33a.	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	Y	Y	R	7	3	0
33b.	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	R	Y	Y	8	2	0
34a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
34b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
35.	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	R	Y	Y	8	2	0
36.	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	8	2	0
37a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
37b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
38.	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	8	2	0
39.	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	8	2	0
40.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
41a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
41b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
41c.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
41d.	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	R	Y	Y	7	3	0
42.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
43.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
44.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
45.	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	R	7	3	0
46.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
47.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
48.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
49.	Y	Y	R	R	R	R	Y	Y	R	R	4	6	0
50.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
51.	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	R	Y	Y	7	3	0
52.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
53.	Y	Y	Y	R	Y	R	Y	Y	R	Y	7	3	0
54.	Y	Y	R	Y	R	R	R	Y	R	Y	5	5	0
55.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
56a.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
56b.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
56c.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
56d.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
57.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
58.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
59.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
60.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
61.	Y	Y	R	R	T	Y	Y	R	R	T	4	4	2
62.	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	0	0	10
63.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
64.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
65.	Y	Y	Y	Y	Y	y	Y	Y	Y	Y	10	0	0

66.	Y	R	R	R	R	T	T	T	T	T	1	4	5
67.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
68.	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	R	R	Y	6	4	0
69.	Y	Y	R	R	Y	Y	R	R	R	R	4	6	0
70.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
71.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
72.	Y	Y	R	R	R	Y	Y	R	R	T	4	5	1
73.	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	Y	R	Y	7	3	0
74.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
75.	T	T	R	R	T	T	T	T	T	T	0	2	8
76.	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	0	10	0
77.	T	R	Y	Y	T	T	Y	Y	R	R	4	3	3
78.	Y	Y	R	R	R	R	Y	Y	Y	Y	6	4	0
79.	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	R	R	Y	6	4	0
80.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
81.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
82.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	9	1	0
83.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	8	2	0
84.	R	R	R	R	R	R	R	R	R	T	0	9	1
85.	T	T	Y	Y	T	T	T	T	T	R	2	1	7
86.	T	T	T	R	R	R	T	T	T	T	0	3	7
87.	Y	Y	Y	R	Y	Y	R	Y	Y	Y	8	2	0
88.	Y	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	R	8	2	0
89.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
90.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
91.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
92.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
93.	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	R	Y	Y	7	3	0
94.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	8	2	0
95.	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0	0
96.	Y	Y	Y	Y	R	R	Y	Y	Y	R	7	3	0
97.	Y	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	Y	9	1	0
98.	Y	Y	Y	Y	Y	R	Y	Y	Y	R	8	2	0
Jumlah											921	139	109