

Variabel Dependen:

Efektivitas Penjualan

No	Pertanyaan	Y	T
	Tercapainya Target Penjualan		
1	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan untuk suatu periode tertentu?		
2	Apakah penetapan target penjualan dilakukan per bulan?		
3	Apakah target penjualan untuk setiap daerah pemasaran berbeda-beda?		
4	Apakah target penjualan yang ditetapkan melalui serangkaian proses dengan memperhatikan situasi dan kondisi masing-masing daerah pemasaran yang berbeda-beda?		
5	Apakah target penjualan tersebut dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan?		
6	Apakah <i>salesman</i> yang digunakan cukup efektif dan efisien?		
7	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi <i>salesman</i> ?		
8	Apakah ada sanksi bagi <i>salesman</i> yang tidak memenuhi target penjualan?		

9	Apakah biaya penjualan yang dikeluarkan masing-masing daerah pemasaran sesuai dengan standar penjualan yang ditetapkan?		
10	Apakah kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan?		

Variabel Independen:

Peranan Pengendalian Dalam Fungsi Penjualan

No	Pertanyaan	Y	T
	A. Penetapan Fungsi Organisasi dan Penetapan Target Penjualan Pengukuran Atas Hasil Pelaksanaan Penjualan yang Sesungguhnya		
1	Apakah di dalam organisasi ini ada pemisahan fungsi atau pembagian tugas antara bagian penjualan dengan fungsi-fungsi lain?		
2	Apakah adanya komunikasi yang baik atau hubungan timbal balik antara atasan dengan bawahan?		
3	Apakah terciptanya hubungan yang baik atau kerja sama yang baik antara konsumen dengan perusahaan?		
4	Apakah orang yang menetapkan standar penjualan mempunyai pengetahuan khusus?		
5	Apakah pesanan pelanggan selalu direview dan disetujui terlebih dahulu sebelum diterima?		
6	Apakah Pengiriman barang selalu dilakukan setelah disetujui oleh pihak-pihak yang berwenang?		

7	Apakah diperlukan order tertulis (sales order) dari pelanggan untuk melaksanakan penjualan?		
8	Apakah standar penjualan ditetapkan oleh manajer penjualan?		
9	Apakah standar penjualan ditetapkan berdasarkan laporan penjualan tahun sebelumnya?		
10	Apakah faktor-faktor penjualan tersebut dipranomori?		
11	Apakah laporan penjualan disiapkan secara teratur oleh bagian yang terpisah dari bagian keuangan yang mana akan digunakan untuk memeriksa penjualan yang dicatat?		
12	Apakah dalam penetapan standar penjualan, perusahaan mempertimbangkan tingkat pengembalian yang diharapkan?		
13	Apakah pada kondisi ekonomi yang tidak menentu saat ini berpengaruh terhadap penetapan tolak ukur atau standar?		
14	Apakah standar penjualan yang ditetapkan ditinjau kembali dan direvisi dari waktu ke waktu?		
15	Apakah perusahaan melakukan perubahan tolak ukur penjualan jika terjdihal-hal di luar kehendak?		
16	Apakah bagi perusahaan, standar penjualan merupakan alat terpenting untuk pengendalian penjualan?		
17	Apakah dalam standar yang ditetapkan perusahaan mengandung aspek keuangan saja?		

18	Apakah perusahaan menugaskan orang yang memiliki pengetahuan khusus untuk melakukan pengukuran ini?		
19	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai didasarkan pada aspek keuangan saja?		
20	Apakah kepuasan konsumen juga menjadi salah satu kriteria pengukuran hasil penjualan?		
21	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai dilakukan atas dasar kejadian aktual yang sebenarnya terjadi?		
22	Apakah kualitas produk juga menjadi salah satu kriteria pengukuran hasil penjualan?		
23	Apakah perusahaan menugaskan seseorang untuk meninjau langsung bagian-bagian yang terdapat di dalam perusahaan?		
24	Apakah kepala bagian marketing selalu melakukan pengukuran terhadap hasil penjualan setiap bulannya?		
25	Apakah laporan penjualan yang ditetapkan ditinjau kembali dan mendukung seperti situasi dan kondisi yang terjadi?		
26	Apakah perusahaan melakukan pengukuran atas hasil penjualan yang sesungguhnya dicapai sebagai salah satu upaya untuk menilai kinerja?		

27	Apakah dilakukan pengukuran tingkat pengembalian investasi (ROI) untuk mengetahui apakah tujuan pengendalian telah tercapai?		
28	Apakah setiap <i>salesman</i> harus menyerahkan laporan penjualan setiap periodenya yang akan digunakan untuk mengukur prestasi penjualan?		
29	Apakah perusahaan hanya mengukur hasil penjualan yang dicapai melalui laporan yang diterima dari <i>salesman</i> saja?		
30	Apakah diadakan rapat antara direktur, <i>salesman</i> dengan manajer penjualan untuk membahas laporan penjualan yang diserahkan?		
31	Apakah setiap <i>salesman</i> harus memberikan penjelasan mengenai hasil penjualan yang mereka capai selama satu periode?		
32	Apakah dari hasil penjualan yang dicapai setiap <i>salesman</i> , dapat diperoleh informasi penting mengenai kondisi pasar, daya beli masyarakat, dan kebutuhan konsumen pada masing-masing daerah pemasaran tersebut?		
33	Apakah laporan penjualan diperiksa oleh atasan yang berwenang?		

	B. Membandingkan Target Penjualan Dengan Pelaksanaan Penjualan yang Sesungguhnya		
34	Apakah dilakukan perbandingan antara biaya penjualan dengan manfaat yang ingin dicapai?		
35	Apakah setelah melakukan pengukuran, perusahaan membandingkan hasil yang dicapai dengan tolak ukur?		
36	Apakah hasil pelaksanaan sesungguhnya selalu dibandingkan dengan target penjualan yang ingin dicapai?		
37	Apakah perusahaan membuat laporan penyimpangan sebagai data yang akan diperlukan untuk proses selanjutnya?		
38	Apakah laporan penyimpangan selalu dilengkapi data lain yang mendukungnya?		
	C. Mencari Sebab-sebab Penyimpangan		
39	Apakah perusahaan melakukan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi guna mengetahui sebab-sebab penyimpangan?		
40	Apakah dari analisis yang dilakukan dapat diketahui secara pasti penyebab terjadinya penyimpangan?		
41	Apakah penyimpangan terjadi semata-mata karena terlalu tingginya tolak ukur penjualan yang ditetapkan?		

42	Apakah perusahaan membuat laporan khusus yang menjelaskan sebab-sebab terjadinya penyimpangan?		
43	Apakah analisis penyimpangan dilakukan secara terinci sehingga untuk mengetahui secara tepat sebab-sebabnya?		
44	Apakah ada tindakan perbaikan apabila terjadi kelemahan yang tidak memuaskan dalam melakukan analisis terhadap penyimpangan?		
45	apakah dalam melakukan analisis terhadap penyimpangan, menugaskan seseorang untuk meninjau langsung ke daerah pemasaran tersebut?		
	D. Tindakan Koreksi		
46	Apakah sebelum melakukan tindakan koreksi, perusahaan melakukan pembicaraan dengan manajer penjualan dengan <i>salesman</i> yang berkaitan dengan penyimpangan ini?		
47	Apakah tindakan koreksi dilakukan secara akurat oleh pihak yang bersangkutan?		
48	Apakah tindakan koreksi yang dilakukan perusahaan dapat mengubah satu atau beberapa aktivitas perusahaan?		
49	Apakah tindakan perbaikan yang dilakukan telah memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan pelaksanaan penjualan yang sebelumnya?		

50	Apakah selama ini tindakan koreksi yang dilakukan dapat memberikan perubahan positif pada perusahaan?		
----	---	--	--

Hasil Jawaban Kuesioner

No	Responden								Jumlah jawaban	
	1	2	3	4	5	6	7	8	Y	T
1	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
2	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
3	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
4	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
5	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
6	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
7	Y	Y	Y	T	Y	Y	T	Y	6	2
8	Y	Y	Y	T	Y	T	Y	Y	6	2
9	Y	T	Y	Y	T	Y	Y	Y	6	2
10	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
11	T	T	Y	Y	Y	Y	T	Y	5	3
12	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
13	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
14	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
15	T	Y	T	Y	T	Y	Y	T	4	4
16	T	T	Y	T	Y	T	Y	Y	4	4
17	Y	T	T	T	T	T	T	T	1	7
18	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	7	1
19	Y	Y	T	T	T	T	T	Y	3	5
20	Y	Y	T	Y	Y	Y	T	Y	6	2
21	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	T	7	1
22	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
23	Y	T	Y	T	T	Y	T	T	3	5
24	Y	Y	T	T	Y	Y	Y	Y	6	2
25	Y	T	T	Y	Y	Y	T	T	4	4
26	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
27	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
28	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
29	T	T	T	T	T	T	T	Y	1	7
30	Y	T	T	T	Y	Y	Y	Y	5	3

31	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
32	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
33	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
34	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
35	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
36	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
37	Y	T	Y	T	Y	Y	T	Y	5	3
38	T	T	Y	T	Y	Y	T	Y	4	4
39	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
40	T	Y	T	Y	Y	T	T	T	3	5
41	Y	T	T	T	T	Y	T	T	2	6
42	T	T	T	Y	Y	T	Y	Y	4	4
43	T	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	6	2
44	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
45	Y	Y	Y	T	Y	Y	T	T	5	3
46	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	7	1
47	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
48	Y	T	T	Y	Y	Y	Y	Y	6	2
49	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
50	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
51	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
52	Y	T	Y	T	T	T	Y	Y	4	4
53	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
54	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
55	T	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	6	2
56	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7	1
57	Y	T	Y	Y	T	Y	Y	Y	6	2
58	Y	T	T	Y	Y	T	T	Y	4	4
59	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	8	0
60	Y	Y	T	T	Y	T	T	Y	4	4
Total									368	112