

DAFTAR PERTANYAAN

Pertanyaan dalam kuesioner ini terdiri dari dua tipe, yaitu tipe isian dan tipe pilihan. Pada jenis isian, mohon Bapak/Ibu mengisi pada tempat yang telah disediakan. Pada jenis pilihan, pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat dan sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu dengan memberikan tanda silang (X) pada kotak yang telah disediakan.

A. Pertanyaan Umum

Pertanyaan terdiri dari pertanyaan isian. Isilah pada tempat yang tersedia dengan singkat dan jelas.

1. Nama :
2. Jabatan :
3. Lama bekerja :
4. Pendidikan terakhir :

B. Pertanyaan Khusus

Pertanyaan ini dirancang dengan alternatif jawaban sebagai berikut: “Ya” dan “Tidak”. Pilih salah satu jawaban yang paling tepat atas berbagai pertanyaan berikut sesuai dengan pengalaman Bapak/Ibu selama bekerja di perusahaan.

Peranan Anggaran Penjualan Dalam Pengendalian

(Variabel Independen)

Indikator	Sub Indikator	Pertanyaan	Ya	Tidak
Terdapatnya efektivitas penyusunan anggaran	(a) Menganalisis informasi masa lalu dan perubahan lingkungan eksternal	1. Apakah perusahaan dalam menyusun anggaran menganalisis informasi masa lalu? 2. Apakah perusahaan dalam menyusun anggaran menganalisis perubahan lingkungan eksternal?		
	(b) Menentukan perencanaan strategik	3. Apakah anggaran yang disusun mengarah pada pencapaian tujuan organisasi? 4. Apakah anggaran yang disusun ikut mempertimbangkan rencana jangka panjang perusahaan?		
	(c) Mengkomunikasikan tujuan organisasi dan rencana jangka panjang	5. Apakah Manajer Divisi ikut terlibat dalam penyusunan anggaran penjualan? 6. Apakah tujuan perusahaan dan tujuan jangka panjang dikomunikasikan kepada pihak yang berwenang dalam menyusun anggaran penjualan? 7. Apakah komite anggaran ikut menentukan tujuan perusahaan dan rencana jangka panjang perusahaan?		
	(d) Memilih taktik, mengkoordinasikan kegiatan dan mengawasi kegiatan	8. Apakah kegiatan penjualan dikoordinasi dan diawasi oleh staf marketing?		

	(e) Menyusun usulan anggaran	9. Apakah setiap usulan anggaran dari setiap bagian yang bersangkutan selanjutnya diserahkan kepada Komite Anggaran?		
	(f) Menyerahkan revisi usulan anggaran	10. Apakah Komite Anggaran ikut terlibat dalam menyusun revisi usulan anggaran? 11. Apakah usulan revisi anggaran disusun selaras dengan tujuan organisasi?		
	(g) Menyetujui dan menjadikan anggaran perusahaan	12. Apakah revisi usulan anggaran disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi? 13. Apakah hasil revisi usulan anggaran dikomunikasikan ke bagian bawahannya?		
	(h) Revisi dan pengesahan anggaran	14. Apakah anggaran perusahaan yang telah jadi, disetujui dan disahkan oleh direktur?		
Karakteristik Anggaran	(a) Dinyatakan dalam satuan uang	15. Apakah anggaran yang disusun telah cukup akurat jumlahnya, berdasarkan jumlah unit dan hasil penjualan berdasarkan Rupiah?		
	(b) Adanya jangka waktu tertentu	16. Apakah anggaran penjualan pada PT. X disusun untuk jangka waktu 1 tahun dan dibagi menjadi 12 bulan?		
	(c) Melibatkan elemen manajemen	17. Apakah anggaran penjualan yang dibuat, telah melibatkan semua anggota manajemen dari level atas sampai level bawah? 18. Apakah anggaran penjualan selalu dibuat dan dihimpun secara bersamaan oleh setiap bagian?		

	(d) Pengendalian	19. Apakah anggaran penjualan sepenuhnya ditentukan oleh Kepala Bagian Penjualan, disetujui dan disahkan oleh direktur?		
	(e) Anggaran penjualan bersifat fleksibel	20. Apabila situasi perekonomian sedang lemah, apakah anggaran penjualan dapat diubah dan disesuaikan dengan keadaan?		
	(f) Adanya pengukuran atas pelaksanaan penjualan	21. Apakah anggaran penjualan selalu dibandingkan dengan realisasi penjualan secara kontinyu? 22. Apakah ada perbandingan penjualan dari tahun ke tahun untuk menentukan pertumbuhan perusahaan selain adanya pencatatan penjualan yang memadai?		
Berfungsinya anggaran secara normatif dalam:	(a) Perencanaan	23. Apakah anggaran penjualan disusun untuk mencapai rencana jangka panjang perusahaan di bidang pemasaran? 24. Apakah anggaran penjualan disusun lebih awal dari anggaran lain yang ada di perusahaan? 25. Apakah anggaran penjualan selalu dijadikan acuan dalam menyusun anggaran lain?		
	(b) Pedoman pelaksanaan	26. Apakah kegiatan penjualan telah dilaksanakan sesuai target yang telah ditetapkan?		
	(c) Koordinasi	27. Apakah dalam menyusun anggaran penjualan selalu disesuaikan dengan kemampuan produksinya? 28. Apakah dalam menyusun anggaran penjualan, karyawan selalu dimintai pendapatnya?		

	(d) Pengendalian	<p>29. Apakah anggaran merupakan alat bantu manajemen dalam pengendalian?</p> <p>30. Apakah ditetapkan terlebih dahulu mengenai anggaran penjualan yang akan dilaksanakan untuk mempermudah proses pengendalian?</p> <p>31. Apakah perusahaan selalu mengadakan rapat penjualan secara teratur untuk mendiskusikan setiap masalah yang terjadi?</p> <p>32. Apakah selalu ada tindak lanjut atas realisasi penjualan yang ada di bawah anggaran penjualan?</p> <p>33. Apakah kegiatan penjualan yang dilaksanakan karyawan telah diawasi dengan ketat?</p> <p>34. Apakah selalu diadakan review kegiatan penjualan secara periodic untuk mengevaluasi hasil atau prestasinya?</p>		
	(e) Penilaian atau evaluasi	<p>35. Apakah anggaran penjualan selalu dibandingkan dengan realisasi penjualan?</p> <p>36. Apakah anggaran penjualan dijadikan sebagai alat untuk mengukur prestasi kerja kegiatan penjualan?</p> <p>37. Apakah dilakukan pengamatan dan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi?</p> <p>38. Apakah tindakan perbaikan selalu dilakukan terhadap adanya penyimpangan?</p>		

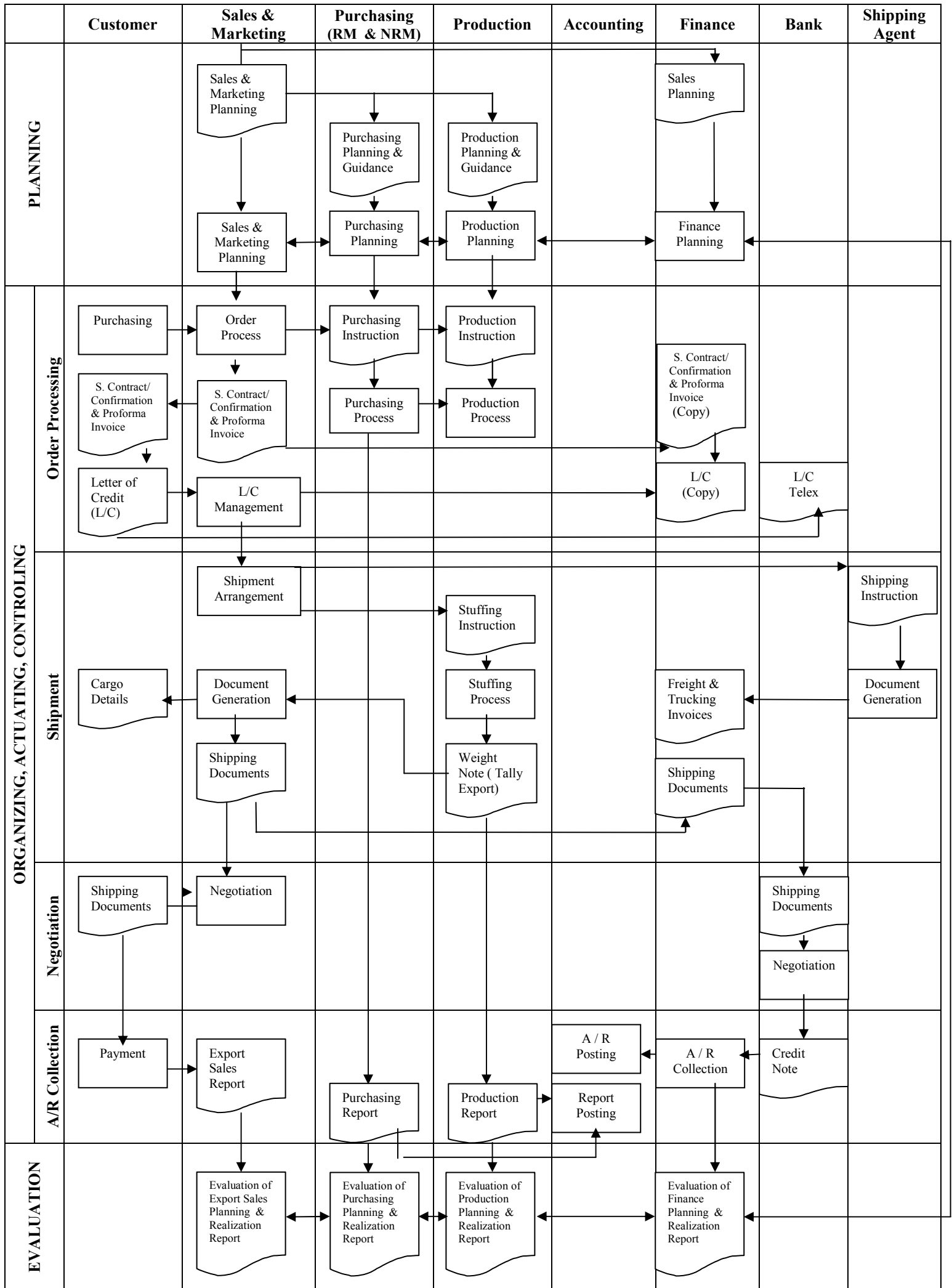
Efektivitas Pengendalian Penjualan

(Variabel Dependen)

Indikator	Sub Indikator	Pertanyaan	Ya	Tidak
Terdapatnya proses pengendalian yang memadai	(a) Menetapkan anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah prosedur penjualan perusahaan telah cukup jelas dan memadai? 2. Apakah perusahaan dalam membuat laporan serta anggaran dan pengendalian terhadap penjualan telah dilaksanakan dengan baik? 3. Apakah perusahaan telah menetapkan target penjualan setiap tahun? 4. Apakah pelaksanaan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh Departemen Penjualan telah diawasi dengan baik? 		
	(b) Membandingkan pelaksanaan penjualan yang sebenarnya dengan anggaran penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 5. Apakah perusahaan telah melakukan analisis penyimpangan atau varian? 6. Apakah perusahaan selalu menetapkan toleransi penyimpangan dari anggaran dalam persentase tertentu? 		
	(c) Menganalisis sebab-sebab penyimpangan	<ol style="list-style-type: none"> 7. Apabila terjadi penyimpangan antara realisasi dengan anggaran, apakah akan ditelusuri penyebabnya? 8. Apakah anggaran penjualan digunakan sebagai tolok ukur untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi? 9. Apakah anggaran penjualan digunakan sebagai pedoman untuk menganalisis penjualan yang tidak sesuai dengan targetnya? 		

	(d) Mengambil tindakan perbaikan	<p>10. Apabila realisasi penjualan dibawah anggaran, apakah selalu dicari dan dipilih tindakan koreksi yang dianggap sesuai?</p> <p>11. Apakah anggaran penjualan yang telah dikoreksi digunakan sebagai pedoman pengendalian berikutnya untuk menilai efektivitas dari tindakan koreksi tersebut?</p> <p>12. Apabila terjadi penyimpangan, apakah akan langsung dilakukan tindakan koreksi?</p>		
Tercapainya tujuan pengendalian penjualan	(a) Target penjualan dengan kualitas yang dikehendaki	<p>13. Apakah perusahaan perlu menetapkan target penjualan yang akan dicapai untuk 1 tahun anggaran tersebut?</p> <p>14. Apakah perlu disusun suatu rencana kegiatan penjualan untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan?</p> <p>15. Apakah target penjualan yang ditetapkan sesuai dengan sumber daya yang tersedia?</p> <p>16. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan dapat mencapai target penjualan yang ditetapkan?</p> <p>17. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan dapat meningkatkan target penjualan?</p>		
	(b) Penerapan kebijaksanaan, metode dan prosedur yang mendukung target penjualan	<p>18. Apakah kebijaksanaan perusahaan di bidang pemasaran atau penjualan mengacu kepada tujuan untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki?</p> <p>19. Apakah kebijaksanaan pemasaran atau penjualan</p>		

		<p>yang ditetapkan telah diterapkan dengan baik dalam pelaksanaannya?</p> <p>20. Apakah prosedur penjualan telah memenuhi kriteria untuk tujuan perusahaan?</p> <p>21. Apakah prosedur tersebut telah dilaksanakan sebagaimana mestinya?</p> <p>22. Apakah metode yang digunakan di bidang pemasaran atau penjualan telah cukup memadai untuk volume penjualan yang dikehendaki?</p> <p>23. Apakah metode tersebut telah dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan?</p>		
	(c) Efisiensi biaya penjualan dalam mencapai volume penjualan yang dikehendaki	<p>24. Apakah dalam pengendalian penjualan perlu dipertimbangkan biaya penjualan yang terjadi?</p> <p>25. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan tidak mengurangi efisiensi biaya penjualan yang dikehendaki?</p>		
	(d) Pencapaian hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi	<p>26. Apakah dalam pengendalian penjualan perlu dipertimbangkan investasi?</p> <p>27. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan dapat menghasilkan laba kotor yang diharapkan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi?</p>		



PT. X

MANAGEMENT SYSTEM AND PROCEDURE