

KUESIONER
PERANAN ANGGARAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN BIAYA PEMASARAN

A. Pertanyaan Umum

Keterangan : Diisi dengan memberikan tanda (V) sesuai dengan jawaban yang Bapak/Ibu anggap benar.

1. Nama :

2. Jabatan :

SLTA/Sederajat

DIII/Akademi

S1

.....

Lama Bekerja :

B. Pertanyaan Khusus

Bapak/Ibu dimohon untuk memberikan tanggapan yang tepat atas pertanyaan-pertanyaan di bawah ini berdasarkan pengalaman, pengamatan dan pengetahuan Bapak/Ibu selama bekerja di Pabrik Cianjur Folding Gate.

Berikan tanda (V) pada jawaban yang dianggap benar. Jawaban untuk pertanyaan di bawah ini adalah sebagai berikut:

Y : Ya

T : Tidak

Kuesioner Variabel Independen Peranan Anggaran	Y	T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah perusahaan sudah mempunyai struktur organisasi yang jelas? 2. Apakah struktur organisasi sudah menetapkan tugas dan tanggung jawab tiap tingkatan manajemen? 3. Apakah anggaran harus disusun secara formal? 4. Apakah dalam pelaksanaannya, para pelaksana telah memahami dengan baik tugas dan tanggung jawabnya masing-masing? 5. Apakah proses informasi dan komunikasi antara atasan dan bawahan pada bagian anda sudah jelas? 6. Apakah dalam perusahaan terdapat pusat pertanggungjawaban? 7. Apakah dalam perusahaan telah disusun anggaran yang baik? 8. Apakah dalam perusahaan telah dibentuk bagian-bagian dari fungsi-fungsi pokok perusahaan? 9. Apakah bagian-bagian tersebut telah menyusun anggarannya masing-masing? 10. Jika iya, apakah anggaran yang disusun berdasarkan perkiraan dihitung dengan baik dan tidak berdasarkan dugaan belaka? 11. Apakah anggaran tersebut disusun untuk jangka waktu tertentu yang pasti? 12. Apakah prosedur penyusunan anggaran sudah disusun dengan baik? 13. Apakah anggaran yang telah disusun dan realisasi terhadap hasil penjualan yang telah dicapai dapat menunjukkan keefektifan fungsi pemasaran? 14. Apabila terbukti bahwa realisasi dari rencana berbeda dengan apa yang telah dianggarkan, apakah anggaran tersebut dapat disesuaikan? 15. Apakah perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasi merupakan salah satu kriteria yang dipakai untuk mengukur kinerja bagian pemasaran? 		

<p>16. Apakah manajer mempunyai tanggung jawab untuk mengambil sebuah keputusan?</p> <p>17. Apakah dalam perusahaan terdapat standar yang menjadi tolok ukur kinerja manajer yang bertanggungjawab atas pusat pertanggungjawaban?</p> <p>18. Apakah dalam perusahaan terdapat sistem pelaporan informasi?</p> <p>19. Apakah anggaran merupakan hasil pengambilan keputusan yang berdasarkan asumsi tertentu?</p> <p>20. Apakah dalam sistem pelaporan yang telah ada memperhatikan isi dan bentuk dari tujuan pelaporan dan pihak yang akan menerima laporan?</p> <p>21. Apakah perusahaan telah menetapkan batas toleransi yang masih dapat diterima oleh perusahaan atas selisih yang terjadi antara kinerja sesungguhnya dengan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya?</p> <p>22. Apakah keputusan yang diambil oleh manajer merupakan pelaksanaan fungsi manajer dari segi perencanaan, pengorganisasian, mengarahkan dan pengawasan?</p>		
---	--	--

Kuesioner Variabel Dependen Efektivitas Pengendalian Biaya Pemasaran	Y	T
<p>1. Apakah target pemasaran ditetapkan melalui serangkaian proses dengan memperhatikan situasi dan kondisi perusahaan?</p> <p>2. Bila iya, apakah selama ini perusahaan dapat menerima target pemasaran yang ditetapkan?</p> <p>3. Apakah target pemasaran tersebut dapat tercapai sesuai dengan kualitas yang diharapkan?</p> <p>4. Apakah manajer terlibat dalam perancangan pengendalian pemasaran?</p> <p>5. Apakah setiap pengeluaran barang nota penjualan tersebut diberi</p>		

<p>”cap” oleh bagian keuangan/administrasi?</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Apakah target pemasaran tersebut perlu direvisi bila terjadi perubahan situasi dan kondisi diluar kehendak? 7. Apakah pemasaran yang sebenarnya terjadi sesuai dengan target pemasaran yang ditetapkan? 8. Bila tidak, apakah penyimpangan cukup signifikan? 9. Apakah anggaran dipakai sebagai alat ukur efektivitas pemasaran? 10. Apakah terdapat tindak lanjut terhadap penyimpangan dari unsur-unsur pengendalian pemasaran yang berlaku? 11. Apakah transaksi pemasaran dilaksanakan oleh bagian administrasi dengan campur tangan dari manajer? 12. Apakah dengan anggaran, manajer termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya? 13. Apakah sistem anggaran telah sesuai untuk mengukur kinerja manajer pemasaran? 		
---	--	--

Tabel
Frekuensi Jawaban Responden
Variabel Independen

Kuesioner No.	Responden					Jumlah Jawaban	
	1	2	3	4	5	Y	T
1.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
2.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
3.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
4.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
5.	T	Y	T	Y	Y	3	2
6.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
7.	Y	Y	Y	T	Y	4	1
8.	T	T	Y	Y	Y	3	2
9.	T	Y	T	Y	Y	3	2
10.	Y	Y	Y	Y	T	4	1
11.	Y	T	Y	Y	Y	4	1
12.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
13.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
14.	Y	Y	Y	T	Y	4	1
15.	Y	T	T	Y	Y	3	2
16.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
17.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
18.	Y	T	T	Y	Y	3	2
19.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
20.	Y	T	Y	Y	Y	4	1
21.	Y	Y	T	Y	Y	4	1
22.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
Total						94	14

Tabel
Frekuensi Jawaban Responden
Variabel Dependen

Kuesioner No.	Responden					Jumlah Jawaban	
	1	2	3	4	5	Y	T
1.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
2.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
3.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
4.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
5.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
6.	Y	Y	Y	Y	T	4	1
7.	Y	Y	T	Y	Y	4	1
8.	Y	Y	Y	T	Y	4	1
9.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
10.	Y	Y	Y	T	Y	4	1
11.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
12.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0
13.	Y	Y	T	Y	Y	4	1
Total						60	5

Tabel

Rekapitulasi Frekuensi Jawaban Responden

Responden No.	Jawaban Responden		Total
	Y	T	
1.	32	3	35
2.	30	5	35
3.	28	7	35
4.	31	4	35
5.	33	2	35
Total	154	21	175