Kuesioner Variabel Independen

No.	Pertanyaan	Y	T
1.	Apakah *controller* mempunyai dasar teknis yang baik		
	dalam akuntansi?		
2.	Apakah *controller* mempunyai pengetahuan menyeluruh		
	tentang prinsip-prinsip Akuntansi?		
3.	Apakah *controller* dalam melaksanakan tugasnya lebih		
	mengutamakan faktor teknis daripada teoritis?		
4.	Apakah *controller* paham akan prinsip-prinsip		
	perencanaan?		
5.	Apakah *controller* paham akan prinsip-prinsip		
	pengorganisasian?		
6.	Apakah *controller* paham akan prinsip-prinsip		
	pengendalian?		
7.	Apakah *controller* mempunyai pemahaman umum tentang		
	kekuatan ekonomi?		
8.	Apakah *controller* mempunyai pemahaman yang mendalam		
	tentang sejarah dan organisasi perusahaan?		
9.	Apakah *controller* mempunyai pemahaman yang mendalam		
	tentang kebijakan perusahaan?		
10.	Apakah *controller* mempunyai pemahaman yang mendalam		

	tentang tujuan perusahaan?		
11.	Apakah *controller* mampu berkomunikasi dengan semua		
	tingkat manajemen?		
12.	Apakah *controller* mempunyai pemahaman dasar terhadap		
	masalah operasional lainnya yang berhubungan dengaan masyarakat?		
13.	Apakah *controller* mempunyai kemampuan untuk		
	menyatakan ide secara lisan dengan jelas?		
14.	Apakah *controller* mempunyai kemampuan untuk		
	menyatakan data dalam penyajian yang informatif?		
15.	Apakah *controller* mempunyai kemampuan untuk		
	menggerakkan orang lain untuk melakukan suatu tindakan		
	yang diharapkan?		
16.	Apakah *controller* mempunyai hubungan yang baik dengan		
	semua tingkat manajemen?		
17.	Apakah di dalam organisasi ini ada pemisahan fungsi atau		
	pembagian tugas antara bagian penjualan dengan fungsi		
	lainnya?		
18.	Apakah terciptanya hubungan yang baik antara konsumen		
	dengan perusahaan?		
19.	Apakah orang yang menyusun anggaran penjualan harus		
	mempunyai pengetahuan khusus?		

20.	Apakah pesanan pelanggan selalu direview dan disetujui		
	terlebih dahulu sebelum dikirim?		
21.	Apakah pengiriman barang selalu dilakukan setelah		
	disetujui oleh pihak- pihak berwenang?		
22.	Apakah anggaran penjualan ditetapkan oleh manajer		
	penjualan?		
23.	Apakah anggaran penjualan ditetapkan berdasarkan		
	laporan penjualan tahun sebelumnya?		
24.	Apakah laporan penjualan disiapkan secara teratur oleh		
	bagian yang terpisah dari bagian keuangan, yang mana		
	akan digunakan untuk memeriksa penjualan yang dicatat?		
25.	Apakah dalam penetapan anggaran penjualan, perusahaan		
	mempertimbangkan tingkat pengembalian atau laba yang		
	diharapkan?		
26.	Apakah pada kondisi ekonomi yang tidak menentu saat		
	ini berpengaruh terhadap penetapan tolak ukur?		
27.	Apakah anggaran penjualan yang ditetapkan ditinjau		
	kembali dan direvisi dari waktu ke waktu?		
28.	Apakah bagi perusahaan, anggaran penjualan merupakan		
	alat terpenting untuk meningkatkan efektivitas penjualan?		
29.	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai		
	didasarkan pada aspek keuangan saja?		

30.	Apakah kepuasan konsumen menjadi salah satu kriteria		
	pengukuran hasil penjualan?		
31.	Apakah pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai		
	dilakukan atas dasar kejadian yang sebenarnya?		
32.	Apakah kualitas produk juga menjadi salah satu kriteria		
	pengukuran hasil penjualan?		
33.	Apakah perusahaan menugaskan seseorang untuk		
	meninjau langsung bagian-bagian yang terdapat di dalam		
	perusahaan?		
34.	Apakah kepala bagian marketing selalu melakukan		
	pengukuran terhadap hasil penjualan setiap bulannya?		
35.	Apakah dilakukan pengukuran tingkat pengembalian		
	investasi (ROI) untuk mengetahui apakah tujuan		
	pengendalian telah tercapai?		
36.	Apakah setiap *salesman* harus menyerahkan laporan		
	penjualan setiap periodenya yang akan digunakan untuk		
	mengukur prestasi penjualan?		
37.	Apakah perusahaan hanya mengukur hasil penjualan yang		
	dicapai melalui laporan yang diterima dari *salesman* saja?		
38.	Apakah diadakan rapat antara direktur, *salesman* dengan		
	manajer penjualan untuk membahas laporan penjualan		
	yang yang diserahkan?		

39.	Apakah setiap *salesman* harus memberikan penjelasan		
	mengenai hasil penjualan yang mereka capai selama satu		
	periode?		
40.	Apakah dari hasil penjualan yang dicapai setiap *salesman*		
	dapat diperoleh informasi penting mengenai kondisi pasar		
	daya beli masyarakat, dan kebutuhan konsumen pada		
	masing-masing daerah pemasaran tersebut?		
41.	Apakah laporan penjualan diperiksa oleh atasan yang		
	berwenang?		
42.	Apakah dilakukan perbandingan antara biaya penjualan		
	dengan manfaat yang ingin dicapai?		
43.	Apakah setelah melakukan pengukuran, perusahaan		
	membandingkan hasil yang dicapai dengan tolak ukur?		
44.	Apakah hasil pelaksanaan sesungguhnya selalu		
	dibandingkan dengan anggaran penjualan yang ingin dicapai?		
45.	Apakah perusahaan membuat laporan penyimpangan		
	sebagai data yang akan diperlukan untuk proses		
	selanjutnya?		
46.	Apakah perusahaan melakukan analisis terhadap		
	penyimpangan yang terjadi guna mengetahui sebab-sebab		
	penyimpangan?		

47.	Apakah dari analisis yang dilakukan dapat diketahui secara		
	pasti penyebab terjadinya penyimpangan?		
48.	Apakah penyimpangan terjadi semata-mata karena terlalu		
	tingginya tolak ukur penjualan yang ditetapkan?		
49.	Apakah perusahaan membuat laporan khusus yang		
	menjelaskan sebab-sebab terjadinya penyimpangan?		
50.	Apakah analisis penyimpangan dilakukan secara terinci		
	menjelaskan sebab-sebab terjadinya penyimpangan?		
51.	Apakah ada tindakan perbaikan apabila terjadi kelemahan		
	yang tidak memuaskan dalam melakukan analisis terhadap		
	penyimpangan?		
52.	Apakah tindakan koreksi dilakukan secara akurat oleh		
	pihak yang bersangkutan?		
53.	Apakah tindakan koreksi yang dilakukan perusahaan dapat		
	mengubah satu atau beberapa aktivitas perusahaan?		
54.	Apakah tindakan perbaikan yang dilakukan telah		
	memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan		
	pelaksanaan penjualan yang sebelumnya?		
55.	Apakah selama ini tindakan koreksi yang dilakukan dapat		
	memberikan perubahan positif pada perusahaan?		

Kuesioner Variabel Dependen

No.	Pertanyaan	Y	T
1.	Apakah laporan keuangan yang dihasilkan sudah handal?		
2.	Apakah perusahaan dalam melaksanakan aktivitas		
	penjualan telah efektif?		
3.	Apakah perusahaan mempunyai kriteria-kriteria untuk		
	mengukur efisien dan efektivitas penjualan?		
4.	Apakah perusahaan menetapkan anggaran penjualan		
	untuk suatu periode tertentu?		
5.	Apakah penetapan anggaran dilakukan per bulan?		
6.	Apakah anggaran penjualan tersebut dapat tercapai		
	sesuai dengan yang diharapkan?		
7.	Apakah anggaran penjualan untuk setiap daerah		
	pemasaran berbeda-beda?		
8.	Apakah biaya penjualan yang dikeluarkan masing-masing		
	daerah pemasaran sesuai dengan anggaran penjualan		
	yang ditetapkan?		
9.	Apakah kenaikan biaya penjualan diikuti dengan		
	peningkatan laba perusahaan?		
10.	Apakah controller berperan dalam meningkatkan		
	efektivitas perusahaan?		

Hasil Jawaban Kuesioner

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

34	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
35	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
36	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
37	T	T	T	T	T	T	Y	T	T	T	1	9
38	Y	Y	Y	Y	Y	T	Y	T	T	Y	7	3
39	Y	Y	T	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	8	2
40	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
41	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	T	8	2
42	Y	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	T	T	7	3
43	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1
44	Y	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	9	1
45	Y	Y	Y	Y	T	Y	T	T	Y	Y	7	3
46	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
47	T	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	T	T	6	4
48	Y	T	T	T	T	T	T	T	T	Y	2	8
49	T	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	T	Y	7	3
50	T	Y	Y	Y	T	Y	T	Y	Y	Y	7	3
51	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
52	Y	Y	Y	Y	Y	T	Y	T	Y	Y	8	2
53	Y	T	Y	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	8	2
54	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1
55	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
56	Y	Y	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1
57	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
58	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
59	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
60	T	T	Y	Y	Y	T	T	Y	Y	T	5	5
61	Y	T	Y	T	T	Y	T	Y	Y	Y	6	4
62	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
63	T	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	9	1
64	Y	Y	Y	Y	T	T	Y	T	T	T	5	5
65	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	10	0
Total											540	110