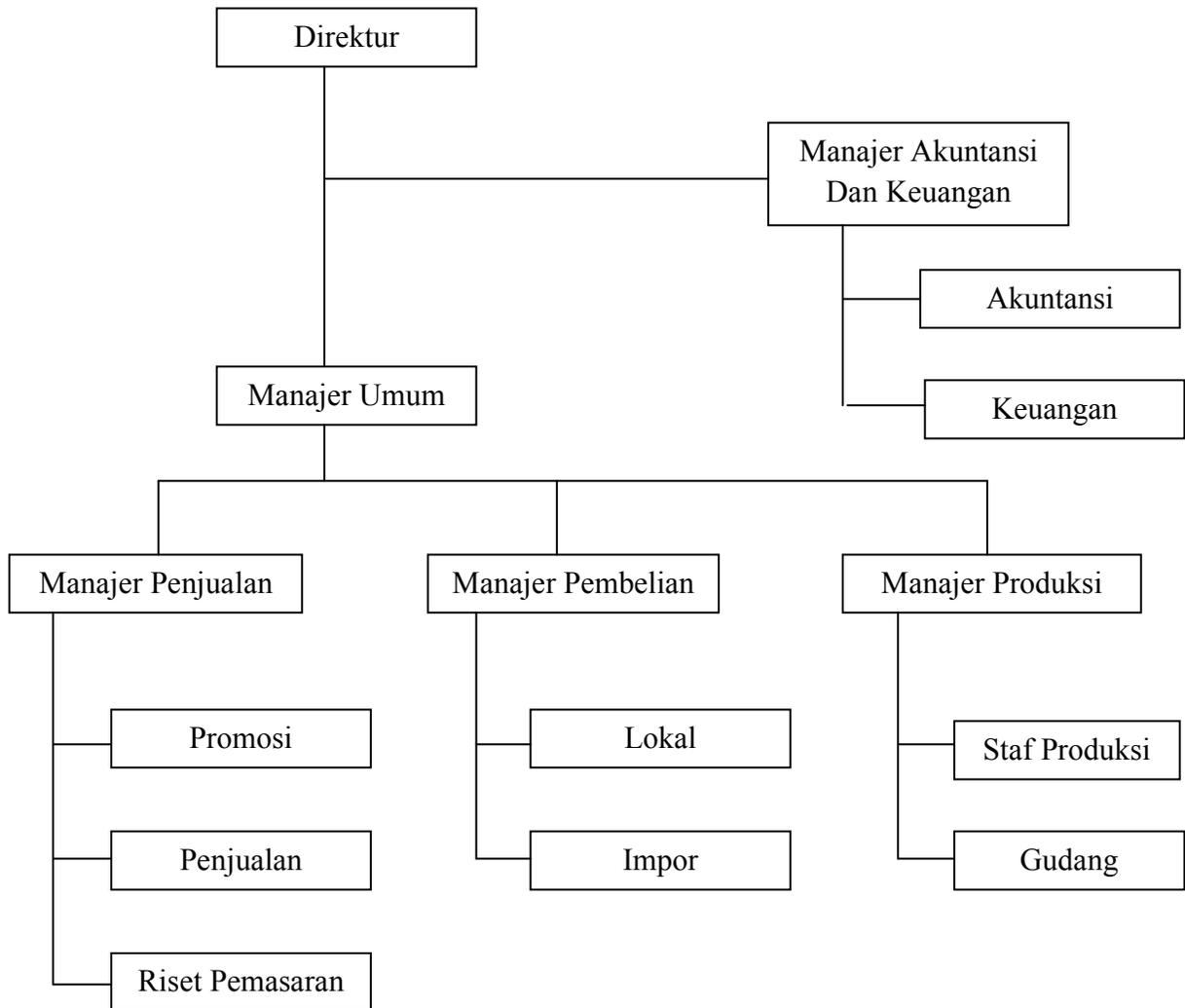


Lampiran A
Struktur Organisasi PT. X



DAFTAR PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian

Daftar pertanyaan berikut terdiri dari isian dan tipe pilihan. Pada tipe isian, seandainya bapak/ibu berkeberatan mencantumkan identitas, maka pertanyaan A boleh tidak dijawab. Pada tipe pilihan, mohon diberi tanda (x) pada kotak jawaban yang bapak/ibu anggap tepat.

A. Pertanyaan umum

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia :
4. Pendidikan :
5. Jabatan :
6. Lama bekerja :

B. Pertanyaan khusus mengenai peranan sistem pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan.

Berikut ini adalah pertanyaan mengenai peranan sistem pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan pada tempat bapak/ibu bekerja. Bapak/ibu dimohon untuk memberikan tanggapan atas pertanyaan berikut ini dengan memberikan tanda (x) pada jawaban yang bapak/ibu anggap paling tepat.

Pertanyaan			
Bagian I	Ya	Netral	Tidak
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah penyusunan program penjualan perusahaan merupakan strategi dan kebijakan penjualan perusahaan yang akan datang? 2. Jika ya, apakah strategi dan kebijakan penjualan perusahaan berperan dalam mengevaluasi dan mengendalikan penjualan? 3. Apakah penyusunan program penjualan perusahaan berkaitan erat dengan perubahan-perubahan dalam lingkungan bisnis seperti kondisi ekonomi, politik, hukum dan persaingan? 4. Apakah penyusunan program penjualan berperan dalam penentuan standar penjualan? 5. Apakah banyaknya pelanggan lama mempengaruhi penyusunan program penjualan? 6. Apakah banyaknya kunjungan yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan program penjualan? 7. Apakah banyaknya kontak melalui telepon yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan program penjualan? 8. Apakah banyaknya order atau pesanan yang akan diperoleh mempengaruhi penyusunan program penjualan? 9. Apakah jumlah laba kotor yang akan diperoleh mempengaruhi penyusunan program penjualan? 10. Apakah kualitas produk mempengaruhi penyusunan program penjualan perusahaan? 11. Apakah penetapan harga jual mempengaruhi penyusunan program penjualan? 12. Apakah anggaran penjualan berfungsi sebagai alat perencanaan dan alat pengendalian penjualan perusahaan? 13. Jika ya, apakah anggaran penjualan sangat penting untuk kegiatan-kegiatan perencanaan keuangan dari manajer penjualan? 14. Jika ya, apakah dalam kegiatan perencanaan penjualan, manajer penjualan harus mengkaji dan menganalisis situasi yang dihadapi perusahaan di masa depan? 15. Apakah dalam penyusunan anggaran penjualan, manajer penjualan perlu mengidentifikasi, membatasi masalah, dan mengambil peluang untuk meningkatkan volume atau laba? 16. Apakah anggaran penjualan tahunan perusahaan dipecah menjadi anggaran penjualan bulanan? 			

<p>17. Jika ya, apakah anggaran penjualan bulanan menunjang pengendalian operasi penjualan perusahaan?</p> <p>18. Apakah pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan sudah sesuai dengan penyusunan program penjualan? Apakah laporan penjualan digunakan sebagai alat untuk analisis penjualan?</p> <p>19. Jika ya, apakah analisis penjualan menentukan efektivitas penjualan perusahaan?</p>			
<p>Bagian II</p>			
<p>1. Dalam mengkoordinasikan penjualan apakah perusahaan mempunyai tenaga penjual lapangan (<i>field salesman</i>)?</p> <p>2. Apakah prosedur penjualan yang ditetapkan telah efektif dalam upaya menghasilkan budget penjualan yang direncanakan?</p> <p>3. Apakah setiap dokumen yang diperlukan tercatat secara lengkap pada bagian penjualan?</p> <p>4. Apakah batas waktu yang ditetapkan untuk transfer pembayaran dari konsumen cukup efektif?</p> <p>5. Penyusunan anggaran penjualan merupakan tolak ukur yang efektif dari pelaksanaan penjualan perusahaan?</p> <p>6. Jika ya, apakah anggaran penjualan perlu ditinjau kembali dan direvisi dari waktu ke waktu?</p> <p>7. Apakah anggaran penjualan perusahaan ditetapkan berdasarkan satu periode akuntansi?</p> <p>8. Apakah dalam penetapan anggaran penjualan perusahaan menggunakan kuota penjualan?</p> <p>9. Jika ya, apakah penetapan kuota penjualan memberikan hasil yang efektif bagi penjualan?</p> <p>10. Apakah kuota penjualan perusahaan mempertimbangkan laba kotor, pelanggan baru, pelanggan lama dan banyaknya order yang diperoleh?</p> <p>11. Dalam mencapai efektivitas penjualan, apakah perusahaan perlu menetapkan standar kuantitatif untuk mengendalikan biaya penjualan perusahaan?</p> <p>12. Jika ya, apakah dengan standar ini dapat diketahui biaya penjualan bagi masing-masing daerah penjualan?</p>			