

Lampiran 1

Daftar Pertanyaan dalam Wawancara dengan Pihak Manajemen

PT *Lucky* Rejeki

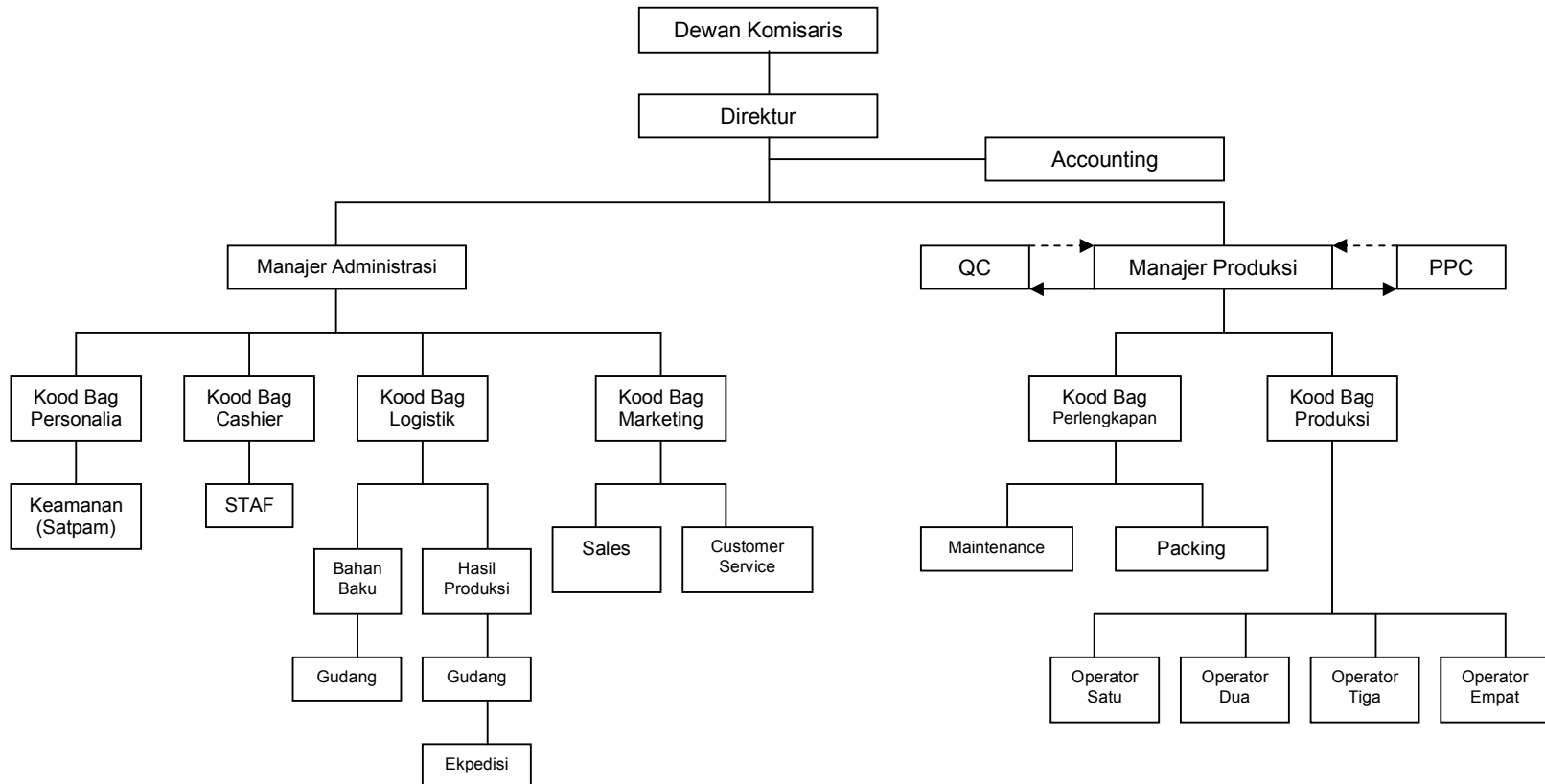
Panduan didapat dari (Nugroho, 1985:263).

Pertanyaan	Ya	Tdk	TT
1. Apakah PT <i>Lucky</i> Rejeki sudah menerapkan konsep pemasaran yang berorientasi kepada pelanggan?	√		
2. Apakah tenaga <i>salesman</i> yang ada cukup efektif?	√		
3. Apakah perusahaan selalu menyusun anggaran promosi secara rutin?		√	
4. Apakah perusahaan menerapkan sasaran atau tujuan yang berupa pencapaian laba?	√		
5. Apakah biaya yang diperlukan memang benar-benar dikeluarkan sesuai dengan tujuannya?			√
6. Apakah perusahaan selalu merumuskan tujuan-tujuan periklanan?		√	
7. Apakah perusahaan menganalisa hasil periklanan?		√	
8. Apakah perusahaan menggunakan jasa biro iklan?	√		

9. Apakah biaya-biaya promosi selalu dicek secara independen untuk meneliti kelayakannya?		√	
10. Apakah perusahaan menyelenggarakan suatu program latihan bagi para <i>salesman</i> baru?	√		
11. Apakah perusahaan juga menyelenggarakan suatu program penyegaran untuk <i>salesman-salesman</i> lama, terutama jika ada perubahan kebijakan pemasaran?	√		
12. Apakah setiap <i>salesman</i> mengetahui cukup dalam mengenai produk agar mereka dapat melaksanakan tugasnya secara efektif?	√		
13. Apakah perusahaan memiliki program dukungan untuk para pengecer dan distributor?	√		
14. Apakah seluruh kemampuan penjualan ditujukan kepada upaya untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan?	√		
15. Apakah perkiraan biaya <i>salesman</i> selalu diperiksa (diaudit) secara periodik?		√	
16. Apakah produk dipasarkan di lokasi yang cukup memadai?	√		
17. Apakah setiap <i>salesman</i> ditetapkan target tertentu?	√		

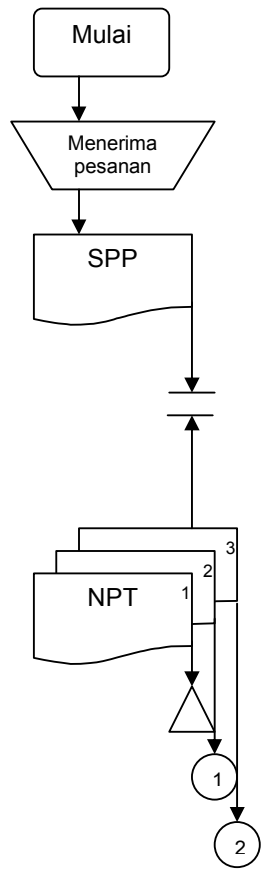
18. Apakah target tersebut realistis?	√		
19. Apakah biaya pemasaran selalu dilaporkan menurut fungsinya, sehingga memudahkan analisisnya?		√	
20. Apakah pesanan-pesanan selalu disetujui oleh bagian kredit lebih dulu sebelum diterima?	√		
21. Apakah dalam penetapan kuota penjualan <i>salesman</i> selalu diminta peran sertanya?		√	
22. Apakah <i>salesman</i> dipekerjakan berdasarkan insentif yang realistis ditinjau dari kemampuan perusahaan?	√		
23. Apakah kuota penjualan selalu dibandingkan dengan hasil penjualan sebenarnya?	√		
24. Apakah perusahaan menggunakan jasa komputer untuk memanfaatkan metode peramalahan penjualan secara matematis?		√	
25. Apakah perusahaan mengadakan riset pemasaran?		√	

Lampiran 2
STRUKTUR ORGANISASI
PT LUCKY REJEKI

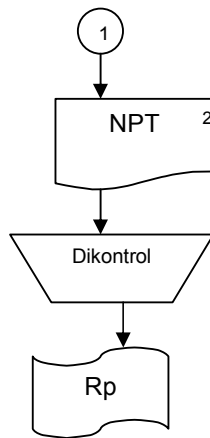


Lampiran 3 Flowchart Sistem Penjualan Tunai PT *Lucky Rejeki*

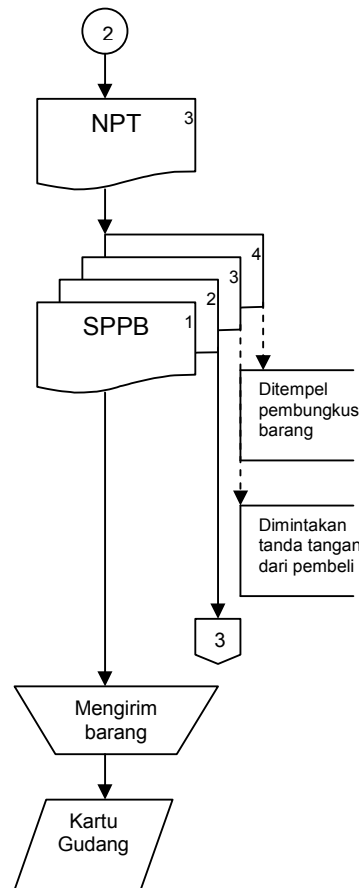
Bagian Pesanan Penjualan



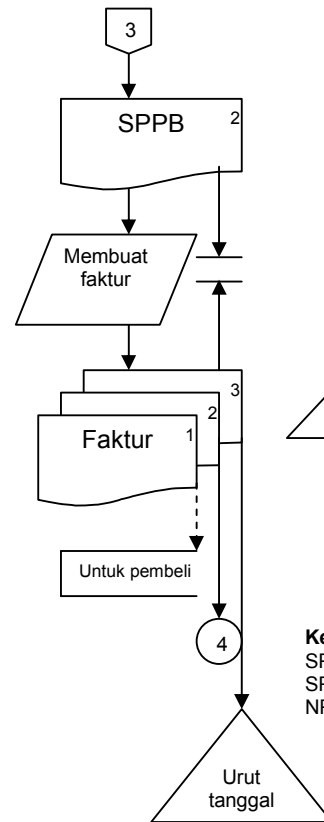
Bagian Kas



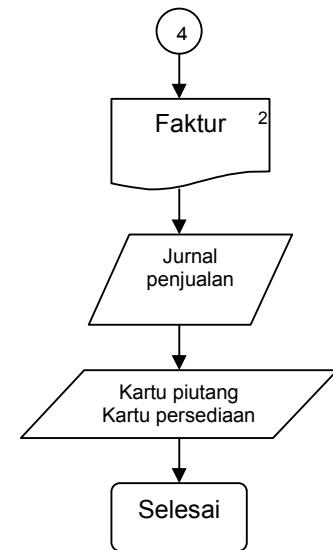
Bagian Gudang



Bagian Faktur



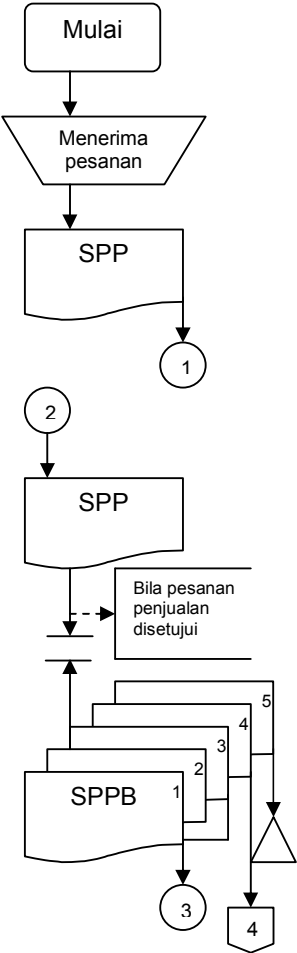
Bagian Akuntansi



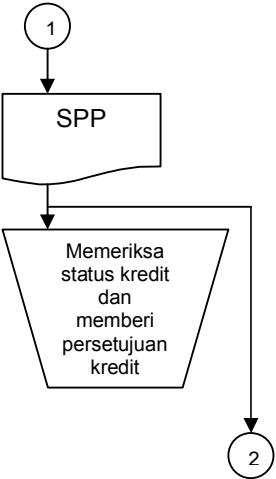
Keterangan:
 SPP : Surat Pesanan Penjualan
 SPPB : Surat Perintah Pengiriman Barang
 NPK : Nota Penjualan Tunai

Lampiran 4 Flowchart Sistem Penjualan Kredit PT *Lucky Rejeki*

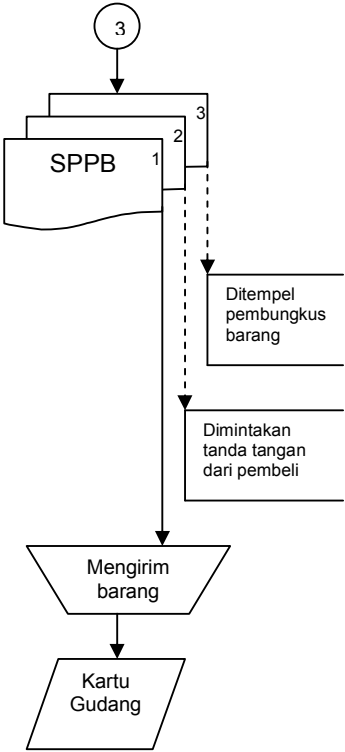
Bagian Pesanan Penjualan



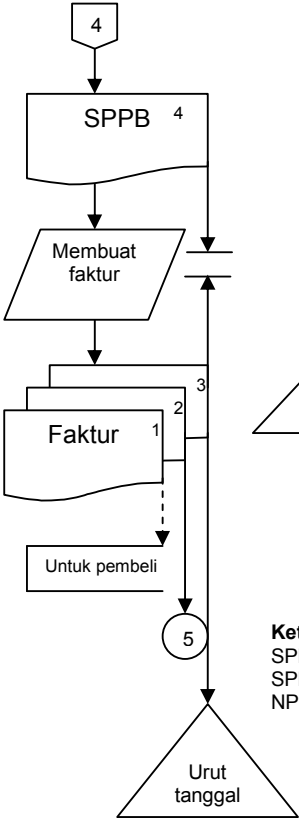
Bagian Kredit



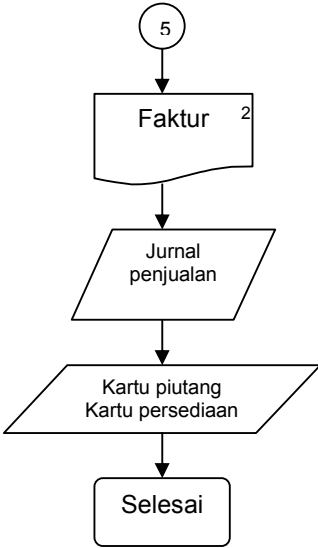
Bagian Gudang



Bagian Faktur



Bagian Akuntansi



Keterangan:
 SPP : Surat Pesanan Penjualan
 SPPB : Surat Perintah Pengiriman Barang
 NPK : Nota Penjualan Tunai