

**LAMPYRAN**

## LAMPIRAN A

### KUESIONER PENELITIAN

Kepada YTH,  
Staff Bagian Penjualan  
PT Simpatindo Multimedia  
Di Tempat

Dengan Hormat,  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:  
Nama : Aridani Eka Rusdi  
NRP : 0451234  
Jurusan : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi Universitas Kristen Maranatha Bandung

Dengan ini bermaksud mengajukan kuesioner untuk data pada penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat menempuh sidang sarjana program strata I (S-1). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan

Demi tercapainya tujuan penelitian ini, dengan hormat saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini dengan sebenarnya. Data yang digunakan untuk kepentingan akademis dan akan dijaga kerahasiaannya.

Atas perhatian dan kerja samanya saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya

Aridani Eka Rusdi  
0451234

Mengetahui  
Dosen Pembimbing Skripsi

Yenny Carolina, S.E.,M.Si  
NIP . 510450

## LAMPIRAN B

### DAFTAR PERNYATAAN

#### Petunjuk Pengisian

Daftar pernyataan berikut terdiri dari data responden dan tipe pilihan. Pada data responden, dimohon agar Bapak/Ibu memberi tanda (X) pada identitas sebagai berikut:

#### Data Responden

Jenjang Pendidikan : (a). SMA (b). D3 (c). S1 (d). S2 (e). S3

Jenis Kelamin : L / P

Lama Bekerja : (a). 0 - 1 thn (c). 5 - 10 thn  
(b). 1 - 5 thn (d). > 10 thn

Pada tipe pilihan, diharapkan kepada Bapak/Ibu agar memberi tanda (X) pada kotak jawaban yang Bapak/Ibu anggap tepat. Berikut ini adalah pernyataan mengenai peranan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada tempat Bapak/Ibu bekerja.

#### Keterangan Pernyataan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

RR : Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

**Variabel X**  
**Sistem Pengendalian Manajemen**

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Penyusunan program penjualan perusahaan merupakan strategi dan kebijakan penjualan perusahaan.					
2	Strategi dan kebijakan penjualan perusahaan berperan dalam mengevaluasi dan mengendalikan penjualan.					
3	Penyusunan program penjualan perusahaan berkaitan erat dengan perubahan-perubahan dalam lingkungan bisnis seperti kondisi ekonomi, politik, hukum, dan persaingan.					
4	Penyusunan program penjualan berperan dalam penentuan standar penjualan.					
5	Banyaknya pelanggan lama mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
6	Banyaknya kunjungan yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
7	Banyak kontak melalui telepon yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
8	Banyaknya order atau pesanan yang akan dilakukan per periode mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
9	Jumlah laba kotor yang akan diperoleh mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
10	Kualitas produk tidak mempengaruhi penyusunan program penjualan perusahaan.					
11	Penetapan harga jual mempengaruhi penyusunan program penjualan.					
12	Anggaran penjualan berfungsi untuk alat pengendalian penjualan perusahaan.					
13	Anggaran penjualan sangat penting untuk kegiatan-kegiatan perencanaan keuangan dari manajer penjualan.					
14	Dalam kegiatan perencanaan penjualan, manajer penjualan harus mengkaji dan menganalisis situasi yang dihadapi perusahaan di masa depan.					
15	Dalam penyusunan anggaran penjualan, manajer penjualan perlu mengidentifikasi, membatasi masalah, dan mengambil peluang untuk meningkatkan volume atau laba.					
16	Anggaran penjualan tahunan perusahaan dipecah menjadi anggaran penjualan bulanan.					
17	Anggaran penjualan bulanan menunjang pengendalian operasi penjualan perusahaan.					
18	Pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan sudah sesuai dengan penyusunan program penjualan					
19	laporan penjualan digunakan sebagai alat untuk analisis penjualan.					
20	analisis penjualan tidak menentukan efektivitas kegiatan penjualan perusahaan.					

**Variabel Y**  
**Efektivitas Penjualan**

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
21	Dalam mengkoordinasikan penjualan apakah perusahaan mempunyai tenaga penjualan lapangan ( <i>salesman field</i> ).					
22	Prosedur penjualan yang ditetapkan telah efektif dalam usaha menghasilkan budget penjualan yang direncanakan.					
23	Setiap dokumen yang diperlukan tercatat secara lengkap pada bagian penjualan.					
24	Pengendalian manajemen penjualan mendorong penerapan kebijakan penjualan perusahaan.					
25	Batas waktu yang ditentukan untuk transfer pembayaran dari konsumen cukup efektif.					
26	Pengendalian manajemen penjualan mendorong prosedur penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.					
27	Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman.					
28	Penyusunan anggaran penjualan merupakan tolak ukur yang efektif dari pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan.					
29	Anggaran penjualan perlu ditinjau kembali dan direvisi dari waktu ke waktu.					
30	Anggaran penjualan perusahaan tidak ditetapkan berdasarkan satu periode akuntansi.					
31	Dalam penetapan anggaran penjualan perusahaan menggunakan kuota penjualan.					
32	Penetapan kuota penjualan memberikan hasil yang efektif bagi kegiatan penjualan.					
33	Kuota penjualan perusahaan mempertimbangkan laba kotor, pelanggan baru dan pelanggan lama.					
34	Dalam mencapai efektivitas kegiatan penjualan, perusahaan perlu menetapkan standar kuantitatif untuk mengendalikan biaya penjualan perusahaan.					
35	Dengan standar kuantitatif dapat di ketahui biaya penjualan bagi masing-masing daerah penjualan.					

### Hasil Tabulasi Data Variabel X

No	Pernyataan																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Responden	1	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	89	
	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4	5	80
	3	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	82
	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	89
	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	83
	6	4	4	4	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	86
	7	4	4	4	4	4	4	3	4	3	5	4	4	4	4	5	4	4	3	3	5	79
	8	4	4	5	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	82
	9	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	40
	10	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	81
	11	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	80
	12	4	4	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	5	4	82
	13	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	87
	14	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	83
	15	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	86
	16	3	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	85
	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
	18	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	89
	19	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	97
	20	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	92
Jumlah	0.8	0.9	0.7	0.8	0.7	0.9	0.7	0.8	0.6	0.8	0.8	0.7	0.8	0.9	0.8	0.7	0.8	0.7	0.8	0.7	1652	

### Hasil Tabulasi Data Variabel Y

No	Pernyataan															Jml	
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35		
1	4	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	4	3	4	62	
2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	62	
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59	
4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	3	3	4	4	4	63	
5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	61	
6	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	67	
7	5	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	3	5	4	60	
8	4	4	4	4	3	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	67	
9	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30	
10	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3	63	
11	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	57	
12	5	4	4	4	3	4	3	3	5	4	3	3	3	4	3	55	
13	4	5	4	5	4	4	5	3	4	4	3	4	4	4	4	61	
14	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	57	
15	5	4	5	4	3	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	62	
16	5	4	5	4	3	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	62	
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
18	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4	58	
19	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	67	
Responden	20	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	71	
<b>Jumlah</b>		<b>0.6</b>	<b>0.7</b>	<b>0.8</b>	<b>0.9</b>	<b>0.6</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.8</b>	<b>0.7</b>	<b>0.9</b>	<b>0.8</b>	<b>0.8</b>	<b>1204</b>







## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Bandung pada tanggal 15 Februari 1986, anak pertama dari tiga bersaudara. Buah kasih Bapak Rusdi Hendri Sutodikromo dan Ibu Rita Dwi Mulyaningrum BSC. Pada tahun 1992 penulis menyelesaikan sekolah Taman Kanak-kanak (TK) di TK Santo Yusuf Bandung. Pada tahun 1992 penulis bersekolah di SD Slamet Riyadi Bandung, pada tahun 1994 penulis pindah sekolah ke SD Mardi Yuana Serang dan lulus pada tahun 1998. Pada tahun 1998 penulis melanjutkan sekolah di SLTP Mardi Yuana Serang dan lulus pada tahun 2001. Sedangkan pada tahun 2001 penulis melanjutkan sekolah di SMUN 1 Serang dan lulus pada tahun 2004. Pada tahun 2004 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha Bandung.

Pada masa perkuliahan penulis aktif sebagai operator parkir di Universitas Kristen Maranatha dari tahun 2008 sampai dengan 2009. Pada bulan Juli 2009, penulis melakukan studi kasus di PT. Simpatindo Multimedia Bandung dan menulis skripsi dengan judul: “Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Penjualan PT. Simpatindo Multimedia”.