

### Daftar Pertanyaan Sehubungan dengan Sistem & Prosedur Penjualan

No.	Pertanyaan	Y	T
1.	Apakah prosedur penjualan yang ada saat ini sudah diterapkan dengan sesuai dan seharusnya?		
2.	Apakah prosedur penjualan yang ada sudah dibakukan dan bersertifikasi ISO?		
3.	Apakah standar dan prosedur penjualan yang ada saat ini sudah cukup memadai dan membantu manajemen dalam melakukan transaksi penjualan?		
4.	Apakah prosedur penjualan yang ada sudah memudahkan calon pembeli dalam melakukan beberapa hal, seperti meninjau unit kios secara langsung, melakukan pemesanan unit terlebih dahulu dan lain-lain?		
5.	Form & dokumen serta persyaratan administrasi terkait dengan penjualan kios yang ditetapkan oleh Manajemen sudah bersifat <i>customer oriented</i> sehingga memudahkan pembeli dalam melakukan pembelian.		
6.	Manajemen telah memiliki suatu sistem terintegrasi antar departemen/bagian, terkait <i>database</i> penjualan unit kios.		
7.	Manajemen memiliki person in charge khusus yang bertugas melakukan penginputan dan updating data penjualan unit.		

### Daftar Pertanyaan Sehubungan dengan Man Power Bagian Penjualan

No.	Pertanyaan	Y	T
1.	Jumlah <i>man power</i> bagian penjualan sudah memadai untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan Manajemen?		
2.	Apakah Manajemen sudah melakukan pembagian tugas untuk <i>follow up</i> kepada calon pembeli potensial?		
3.	Apakah peranan tenaga penjualan yang ada dari <i>in house</i> atau tenaga penjualan eksternal perusahaan seperti agen sudah memadai dan sesuai dengan yang diharapkan?		
4.	Besaran komisi penjualan yang ditetapkan oleh Manajemen sudah memadai.		

### Daftar Pertanyaan Sehubungan dengan Program-Program Penjualan Unit dan Promosi

No.	Pertanyaan	Y	T
1.	Manajemen secara berkala mengadakan program-program penjualan dalam periode satu tahun penjualan.		
2.	Apakah program yang pernah dilakukan sudah maksimal dan mencapai tujuan dengan baik (mencapai target penjualan)?		
3.	Perusahaan memiliki divisi/bagian khusus promosi yang menyusun schedule promosi yang untuk periode tertentu.		
4.	Perusahaan menyediakan <i>budget</i> khusus untuk melakukan promosi dan advertising trade center.		