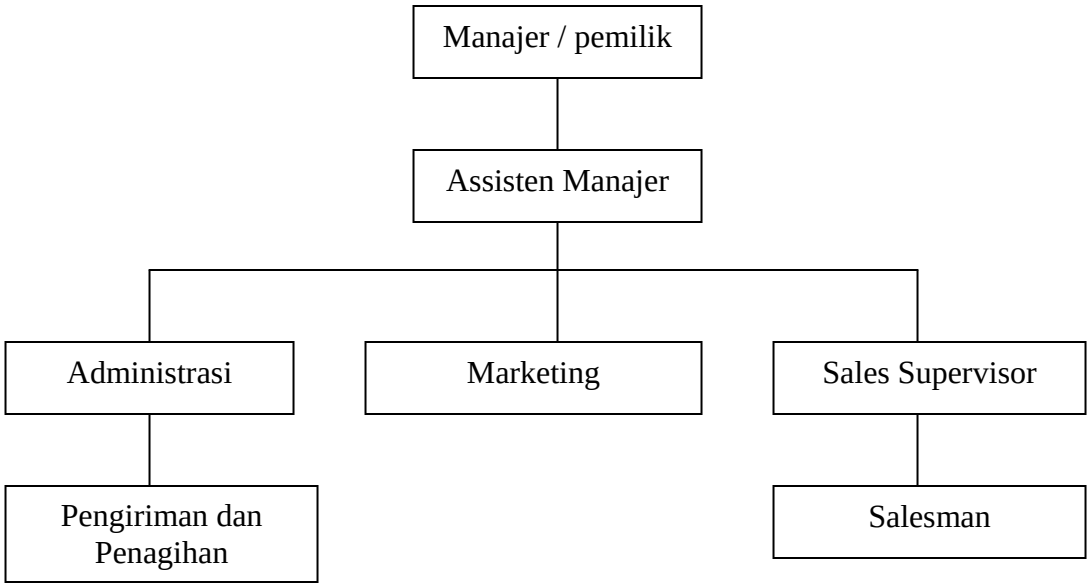
STRUKTUR ORGANISASI

CV.ADIPURA



Penjelasan dari masing-masing tugas yang ada di CV.Adipura:

1. **Pemilik / Manager,** bertugas sebagai pemilik CV.Adipura yang memiliki tugas terpenting sebagai pemegang penuh kendali perusahaan dan dalam pengambilan keputusan harus disetujui oleh pemilik / manajer perusahaan.
2. **Assisten Manajer**, bertugas sebagai tangan kanan manager dimana membantu manager, mengawasi karyawan, serta menggantikan tugas manajer apabila manajer sedang berhalangan atau keluar kota.
3. **Administrasi**, bertugas menghitung, membuat neraca, serta membuat laporan-laporan yang diperlukan oleh manajer.
4. **Marketing**, bertugas sebagai pemasar dan menjual produk-produk yang ada dalam CV.Adipura, meningkatkan omzet perusahaan serta menangani keluhan-keluhan konsumen tentang pelayanan konsumen.

5. **Sales Supervisor,** bertugas mengawasi aktivitas kinerja salesman dalam melakukan aktivitas penjualan, dan dapat juga menargetkan target penjualan bagi salesman dalam hal order yang dicarinya.

Kuesioner

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit

Variabel Independen

No	Pertanyaan	YA	TIDAK
I	SDM		
1	Apakah semua karyawan yang ada di CV.Adipura ini sudah mematuhi peraturan yang ada?		
2	Apakah karyawan bagian penjualan mengerti tentang konsep penjualan kredit?		
3	Apakah semua karyawan diberikan pelatihan tentang penjualan?		
4	Apakah karyawan bagian penjualan dapat menggunakan sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer?		
5	Apakah semua karyawan merasa kesulitan dalam menjalankan kegiatan penjualan dengan menggunakan komputer?		
6	Apakah semua tugas yang diberikan pada setiap karyawan telah dilakukan dengan baik?		
7	Apakah setiap kegiatan penjualan selalu tersedia komputer untuk melaksanakan kegiatan tersebut?		
8	Dalam masalah mengolah data apakah masih dilakukan secara manual?		

9	Apakah dalam menggunakan komputer masih ada yang mengalami kesulitan dalam menggunakannya?		
10	Apakah transportasi untuk masalah penjualan selalu tersedia di CV.Adipura?		
II	Catatan		
11	Apakah setiap transaksi yang terjadi selalu dicatat secara lengkap?		
12	Apakah ada karyawan khusus untuk mencatat setiap terjadinya transaksi?		
13	Apakah buku besar yang ada telah menampung semua informasi yang kemudian akan disajikan dalam laporan keuangan?		
14	Apakah bagian pencatatan mencatat setiap transaksi sesuai dengan yang sebenarnya terjadi?		
15	Apakah dalam proses pencatatan transaksi yang ada dipisahkan sesuai dengan sifat masing-masing transaksi penjualan tersebut?		
III	Formulir		
16	Apakah formulir yang digunakan terdapat nomor urut?		
17	Apakah formulir yang digunakan jelas dan sederhana?		
18	Copy faktur yang ada di dalam formulir apakah diperiksa kesesuaiannya?		
19	Apakah formulir bermanfaat dalam menunjang penjualan?		

20	Apakah formulir berfungsi sebagai penyampai informasi antar orang maupun organisasi?		
21	Apakah formulir dapat menetapkan tanggung jawab atas timbulnya transaksi penjualan?		
IV	Laporan		
22	Apakah laporan penjualan sebagai alat pertanggungjawaban tugas-tugas kepada bagian yang bersangkutan?		
23	Apakah laporan penjualan dapat mengukur tingkat keuntungan maupun kerugian dalam aktivitas penjualan?		
24	Apakah dalam laporan penjualan mampu mengukur dan menginterpretasikan hasil yang sesungguhnya dicapai oleh perusahaan?		
25	Apakah selalu diadakan pemeriksaan dalam bagian siklus penjualan?		
26	Apakah dalam membuat laporan penjualan tepat pada waktu diperlukan?		
V	Prosedur		
27	Apakah prosedur dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan?		
28	Apakah prosedur dalam penagihan dilengkapi dengan bukti-bukti order?		
29	Apakah dalam prosedur penjualan kredit dilampirkan pula prosedur penjualan tunai?		

30	Apakah ada prosedur pengecekkan barang sebelum barang sampai kepada tangan konsumen?		

Kuesioner

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit

Variabel Dependen

No	Pertanyaan	YA	TIDAK
I	Perencanaan Penjualan		
1	Apakah dalam setiap perencanaan penjualan selalu didahului dengan perencanaan yang matang dari pihak manajemen?		
2	Adakah dibuat pedoman khusus sebagai landasan dalam membuat perencanaan?		
3	Apakah perusahaan melakukan perencanaan rutin untuk penjualan prosuk?		
4	Didalam pedoman perencanaan penjualan, apakah diatur juga mengenai tanggung jawab dari masing-masing bagian yang terkait?		
5	Adakah dibuat perkiraan-perkiraan pasar produk perusahaan?		
6	Apakah dalam perkiraan yang diatas tadi dibuat juga tentang perkiraan jangka panjang dan jangka pendek?		
7	Apakah perencanaan jangka panjang dibuat untuk 5-10 tahun ke depan?		
8	Dalam perencanaan jangka panjang apakah berisi mengenai		

	penyusunan program penjualan?		
9	Apakah perencanaan jangka panjang dimaksudkan untuk semua bagian-bagian yang terpenting dalam perusahaan?		
10	Apakah untuk perencanaan jangka pendek lebih ditekankan pada penyusunan anggaran penjualan?		
11	Apakah perencanaan jangka pendek dibuat untuk jangka waktu 1 bulan?		
12	Apakah anggaran penjualan diambil sebagai dasar pertimbangan pasar yang ada?		
13	Apakah proses penyusunan anggaran penjualan merupakan proses penetapan peranan dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan?		
14	Apakah partisipasi manajer merupakan faktor yang menimbulkan self control dalam pelaksanaan anggaran penjualan?		
15	Apakah kapasitas produksi merupakan bahan pertimbangan dalam membuat perencanaan penjualan?		
16	Apakah dalam proses perencanaan penjualan terdapat standar efektivitas penjualan?		
17	Apakah dalam membuat perencanaan penjualan merencanakan variasi produk yang akan dijual?		
18	Apakah pihak manajemen perusahaan membuat kerangka kerja menyeluruh seperti perencanaan, pengarahan, dan		

	pengendalian operasional?		
II	Pelaksanaan Penjualan		
19	Apakah target penjualan yang diharapkan perusahaan selalu tercapai?		
20	Adakah masalah mengenai produk yang tidak terpenuhi bagi konsumen yang melakukan order?		
21	Apakah biaya penjualan lebih besar dibandingkan biaya pengeluaran untuk penjualan?		
22	Adakah upaya-upaya untuk melakukan efisiensi dalam pengeluaran biaya penjualan berdasarkan informasi yang diperoleh dari sistem informasi akuntansi penjualan?		
23	Apakah target penjualan dipengaruhi dengan wilayah penjualan yang ditetapkan?		
24	Apakah target penjualan yang diharapkan tercapai maka ada selalu bonus untuk para karyawan?		
25	Apakah dalam perencanaan penjualan ditetapkan jenis produk serta harga yang akan dijual?		
26	Apakah ada konfirmasi balik dari konsumen jika produk telah sampai ke tangan konsumen?		
III	Ketepatan Pengiriman		
27	Apakah jumlah pesanan rata-rata dapat terpenuhi?		
28	Sebagai dasar penjualan apakah selalu ada penetapan jumlah pesanan rata-rata?		

29	Apakah ada daftar tentang karakteristik produk yang dijual?		
30	Apakah dalam masalah pengiriman ada ditemukan masalah keluhan konsumen akan keterlambatan pengiriman?		
IV	Pencapaian Laba Yang Ditetapkan		
31	Apakah laba yang diperoleh dari hasil penjualan dapat menutupi semua biaya yang terjadi pada saat proses penjualan?		
32	Apakah laba yang ditargetkan setiap bulannya selalu tercapai?		
33	Apakah ada evaluasi dan tindak lanjut jika target yang ditetapkan tidak tercapai?		
V	Tercapainya Perencanaan Penjualan		
34	Apakah tercapainya perencanaan yang dibuat pihak manajemen berarti tercapainya juga sasaran dari penjualan?		
35	Apakah hanya laba saja yang dijadikan sebagi usuran dari keberhasilan perusahaan dalam mencapai perencanaan yang dibuat?		
36	Apakah ada koreksi jika penjualan tidak tercapai?		
VII	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Penjualan		
37	Apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang ada memberikan peranan dalam mencapai efektivitas?		
38	Apakah dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan semua kebutuhan akan informasi penjualan dapat		

	terpenuhi?		
39	Apakah tercapainya sistem informasi akuntansi penjualan diakibatkan karena adanya kerjasama yang baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan planning yang dibuat perusahaan?		
40	Apakah sistem informasi akuntansi penjualan ini telah berperan penting bagi kinerja perusahaan?		

Jawaban Independen

1 Ya	**11 Ya**	**21 Ya**
2 Ya	**12 Ya**	**22 Ya**
3 Ya	**13 Tidak**	**23 Ya**
4 Ya	**14 Ya**	**24 Ya**
5 Ya	**15 Ya**	**25 Ya**
6 Ya	**16 Ya**	**26 Ya**
7 Tidak	**17 Ya**	**27 Ya**
8 Tidak	**18 Ya**	**28 Ya**
9 Tidak	**19 Ya**	**29 Tidak**
10 Ya	**20 Tidak**	**30 Ya**

Jawaban Dependen

1 Ya	**11 Ya**	**21 Ya**	**31 Ya**
2 Ya	**12 Ya**	**22 Ya**	**32 Tidak**
3 Ya	**13 Ya**	**23 Tidak**	**33 Ya**
4 Ya	**14 Ya**	**24 Ya**	**34 Ya**
5 Ya	**15 Ya**	**25 Ya**	**35 Ya**
6 Ya	**16 Ya**	**26 Ya**	**36 Ya**
7 Ya	**17 Ya**	**27 Ya**	**37 Ya**
8 Ya	**18 Ya**	**28 Ya**	**38 Ya**
9 Ya	**19 Tidak**	**29 Tidak**	**39 Ya**
10 Ya	**20 Ya**	**30 Ya**	**40 Ya**