

LAMPIRAN I

Kuesioner

Evaluasi Kegiatan Penjualan Melalui Sistem Pengendalian Manajemen.

Identitas

1. Nama : Agus. H.
2. Alamat : Jl. Menteng Supeno 6A Semarang
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Usia : 54 Tahun
5. Tingkat Pendidikan : M.B.A.
6. Pekerjaan : Kepala Cabang P.T. T.S.F. Semarang

No	Keterangan	Ya	TDK	TT
	Pemrograman			
1.	Apakah ada suatu pernyataan tertulis mengenai tujuan jangka panjang dan jangka pendek perusahaan ?		✓	
2.	Jika ya, apakah perusahaan telah memberikan penjelasan kepada seluruh karyawannya, yaitu dengan membagikan salinan pernyataan itu kepada para pejabat di semua bagian ?			
3.	Apakah tujuan-tujuan dan sasaran-sasaran ini sudah dipahami secara luas oleh seluruh karyawan ?	✓		
4.	Jika perusahaan telah memiliki rumusan yang jelas			

	mengenai arah tujuan kegiatannya, apakah perusahaan juga telah mengetahui metode-metode yang diperlukan untuk mencapai tujuannya itu ?	✓		
5.	Jika perusahaan sudah menetapkan tujuan-tujuan yang jelas dan tidak meragukan, apakah juga terlihat bahwa setiap departemen atau unit perusahaan telah memiliki bagian tujuan masing-masing yang merupakan bagian integral dari tujuan keseluruhan ?	✓		
6.	Apakah keputusan-keputusan penting perusahaan biasanya dikeluarkan berdasarkan kebutuhan nyata perusahaan sebagaimana tercermin dalam informasi yang obyektif ?	✓		
7.	Apakah manajemen perusahaan cukup berorientasi pada pasar, pelanggan, dan tidak didasarkan pada kepentingan lain, seperti misalnya keinginan-keinginan pemilik ataupun pandangan-pandangan individual perusahaan atau manajemen ?	✓		
8.	Apakah semua manajer telah memperoleh informasi keuangan untuk dipergunakan dalam melaksanakan kewajiban mereka ?	✓		
9.	Apakah setiap pejabat yang ada dalam perusahaan telah memiliki suatu uraian tugas yang tertulis dan jelas yang setidaknya-tidaknya meliputi tindakan-tindakan penting yang			

	berkaitan erat dengan tugas pejabat tersebut ?	✓		
10.	Apakah perusahaan pernah melaksanakan analisa aktivitas? Apakah pernah ada suatu telaah sistematis mengenai apa yang diperlukan untuk “ melemparkan produk ke pasar “ untuk dipergunakan sebagai dasar mendisain tugas ?	✓		
11.	Jika ya, apakah telaah itu dilakukan dalam tiga tahun belakangan untuk suatu posisi atau suatu departemen ?	✓		
12.	Apakah para pejabat manajemen puncak selalu menahan diri untuk tidak mengambil keputusan-keputusan yang seharusnya dilakukan oleh para pejabat yang lebih rendah, untuk menunjukkan bahwa karyawan yang dibebani dengan tanggungjawab tertentu umumnya sadar bahwa mereka diberi dan diijinkan untuk menguji kewenangan yang diperlukan untuk menunaikan tanggung jawab tersebut ?	✓		
13.	Apakah sistem dan prosedur pada umumnya didokumentasikan ?	✓		
14.	Apakah dokumentasi sistem dan prosedur biasanya berada pada pemakainya ?		✓	
15.	Apakah tanggung jawab produksi, distribusi, dan pemeliharaan dokumentasi sistem dan prosedur biasanya diserahkan kepada suatu bagian tertentu ?		✓	

16.	Apakah dokumen-dokumen “ petunjuk kerja “ perusahaan (kebijakan, prosedur, peraturan, dan tata cara) semua terhimpun dalam suatu buku pedoman ?		✓	
17.	Apakah ada suatu bentuk pengendalian yang menjamin bahwa pedoman-pedoman tersebut selalu mutakhir (up to date) ?	✓		
18.	Apakah semua topik yang ada diberi tanggal penerbitan dan tanggal reviewnya ?	✓		
19.	Apakah perusahaan memiliki suatu rencana kompensasi yang sistematis, rasional, dengan prinsip-prinsip yang dinyatakan dengan jelas sebagai dasar untuk mereview dan merubah kompensasi ?	✓		
20.	Apakah kompensasi distandarisasikan, menurut kepangkatan, klasifikasi, dan lain-lain, sehingga penyesuaian gaji dapat dilaksanakan tanpa menurunkan moral dan tanpa menimbulkan keresahan ?	✓		
21.	Apakah perusahaan menciptakan jasa-jasa baru dengan berhasil, dan menghentikan jasa-jasa lainnya dalam lima tahun terakhir ?	✓		
22.	Jika ya, apakah dilakukan pada dua tahun yang lalu ?	✓		
23.	Jika tidak, apakah ada usaha-usaha yang konsisten untuk menyempurnakan jasa pada tahun-tahun tersebut ?			
24.	Apakah perusahaan telah berhasil membangun reputasi di			

	mata umum, di mata karyawannya, didasarkan pada cara pelayanannya dengan pelanggan rekanan, pesaing, dan kelompok masyarakat ?	✓		
25.	Apakah perusahaan telah berhasil membangun citra yang baik di mata pemegang saham dan karyawannya ?	✓		
26.	Apakah ada perpaduan antara pengendalian pusat dengan pendelegasian wewenang pengambilan keputusan kepada tingkat yang paling rendah ?	✓		
27.	Apakah pekerjaan manajer biasanya dirancang berdasarkan analisa yang seksama sehingga para manajer tersebut dapat mempergunakan waktu mereka dalam aktivitas yang paling bermanfaat bagi perusahaan ?	✓		
28.	Apakah para manajer pada semua tingkat telah dipilih dan ditugasi berdasarkan integritas, kemampuan, dan kebutuhan usaha ?	✓		
29.	Apakah iklim manajemen dalam perusahaan telah cukup terbuka, dalam arti bahwa pandangan, informasi, dan kekuatan-kekuatan yang ada telah terbagi secara merata, serta bebas dari perubahan sikap ataupun keterpengaruhannya pengertian dan informasi ?	✓		
30.	Menurut penilaian anda apakah gaya manajemen cukup menunjukkan tindakan-tindakan kreatif yang segar, dan tidak lebih dari sekedar kompromistis ?	✓		

31.	Apakah sudah ada bentuk atau media untuk menjaga berlangsungnya pertukaran pandangan secara bebas antara para pejabat, seperti misalnya dengan mengadakan konperensi, rapat-rapat kilat, dan kesediaan untuk saling melayani ?	✓		
32.	Apakah perusahaan telah menunjukkan kesungguhan dalam membina kesegaran dan fleksibilitas pada kegiatan para pejabatnya dengan selalu menukar tugas-tugas mereka dari waktu ke waktu ?	✓		
33.	Apakah masa penugasan dan rencana pengembangan para pejabat dilakukan demikian rupa sehingga perusahaan terjamin keamanan aktifitasnya pada daerah-daerah yang dianggap kritis ?	✓		
34.	Menurut pengamatan anda, apakah para karyawan pada dasarnya telah cukup cerdas, mampu, dan berkemauan besar ?	✓		
35.	Apakah sudah ada jumlah keahlian atau pengetahuan yang memadai pada para pejabat sehingga kemungkinan kerugian karena keluarnya seorang pejabat tidak akan mempengaruhi kelangsungan usaha perusahaan.	✓		
36.	Apakah dalam periode ini dilakukan pemrograman ?	✓		
37.	Apakah strategi penjualan/pemasaran produk secara periodik diperbaharui ?	✓		

38.	Apakah pemrograman yang selama ini dilakukan dapat mendukung tercapainya tujuan perusahaan ?			✓
	Penganggaran	Ya	TDK	TT
39.	Apakah anggaran disusun oleh mereka yang bertanggung jawab untuk mencapainya ?			✓
40.	Apakah anggaran direview dan disahkan oleh kewenangan yang lebih tinggi dengan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang logis ?			✓
41.	Apakah anggaran-anggaran itu benar-benar mungkin dapat dicapai ?			✓
42.	Apakah anggaran-anggaran disusun berdasarkan estimasi-estimasi yang diperhitungkan dengan baik, dan bukannya didasarkan pada dugaan-dugaan belaka dengan melihat pada kegiatan di masa lalu ?			✓
43.	Apakah anggaran-anggaran merupakan hasil akhir dari perencanaan dasar perusahaan ?	✓		
44.	Apakah anggaran penjualan selalu dinyatakan dengan jelas/tertulis ?	✓		
45.	Apakah anggaran penjualan dibuat secara periodik ?	✓		
46.	Apakah anggaran penjualan dibuat sebelum periode anggaran berjalan ?	✓		
47.	Apakah anggaran penjualan disiapkan setelah penelitian yang rutin ?	✓		

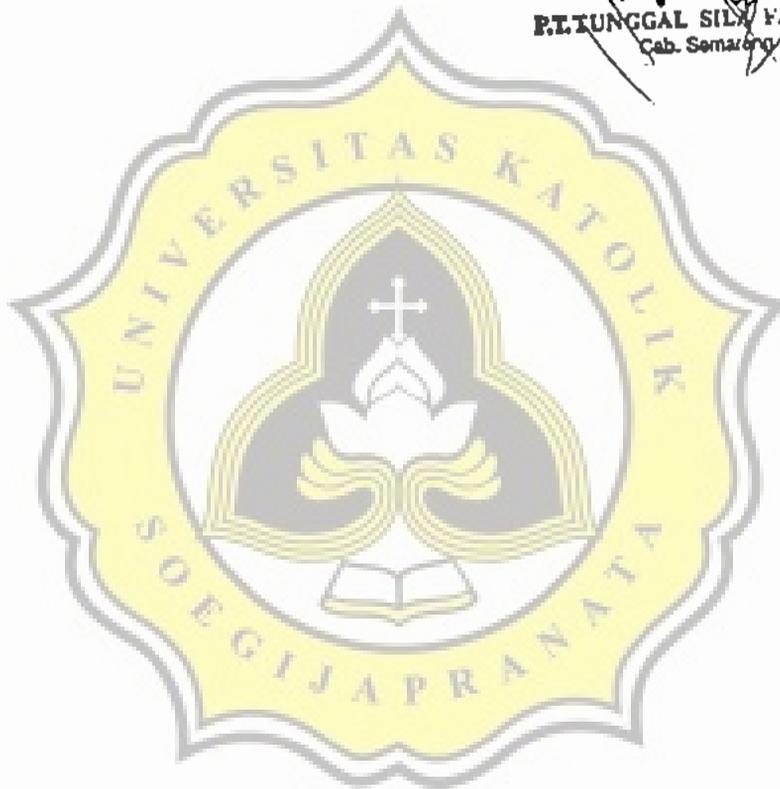
48.	Apakah anggaran menunjukkan target fisik secara terinci menurut: - volume penjualan ? - laba yang diharapkan ?	✓	✓	
49.	Adakah laba yang harus dicapai berdasarkan prosentase tertentu dari penjualan ?		✓	
50.	Apakah anggaran tertulis diubah ketika rencana yang akan datang diubah ?		✓	
	Pelaksanaan	Ya	TDK	TT
51.	Apakah fungsi penjualan terpisah dengan fungsi kredit ?	✓		
52.	Apakah fungsi penjualan terpisah dengan fungsi akuntansi?	✓		
53.	Apakah penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat pengiriman ?	✓		
54.	Apakah terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan ?		✓	
55.	Apakah pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman ?	✓		
56.	Apakah faktur penjualan bernomer urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung-jawabkan oleh fungsi	✓		

	penagihan ?			
	Pelaporan dan Analisis	Ya	TDK	TT
57.	Adakah evaluasi terhadap hasil-hasil penjualan ?	✓		
58.	Apakah evaluasi terhadap hasil penjualan dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya ?	✓		
59.	Apakah evaluasi terhadap hasil penjualan dibandingkan dengan anggarannya ?	✓		
60.	Apakah evaluasi terhadap hasil penjualan diperinci menurut : - daerah pemasaran ? - jenis produk ?	✓	✓	
61.	Adakah evaluasi terhadap biaya penjualan ?	✓		
62.	Apakah evaluasi biaya penjualan dibandingkan dengan tahun sebelumnya ?	✓		
63.	Apakah evaluasi biaya penjualan dibandingkan dengan anggarannya ?	✓		
64.	Apakah anggaran biaya penjualan digunakan sebagai alat kontrol ?		✓	
65.	Apakah anggaran biaya penjualan diperinci menurut daerah penjualan ?		✓	
66.	Apakah manajemen nampaknya mencurahkan perhatiannya pada usaha-usaha preventif daripada usaha-usaha menanggulangi permasalahan ?	✓		

67.	Apakah masalah-masalah yang timbul selalu dievaluasi berdasarkan pengaruhnya atas laba dan dipecahkan menurut prioritasnya ?	✓		
-----	--	---	--	--

Sumber : Dokumentasi (Sukrisno Agoes dan Andreas Lako)


PT. TUNGGAL SILA FARMA
Cab. Semarang



LAMPIRAN II

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apakah penjualan yang terjadi dalam perusahaan ini selalu meningkat ?
2. Apakah saya dapat melihat data penjualan yang ada ?
3. Produk apa saja yang dijual perusahaan ini ?
4. Mengapa produk cyclofem dan thrombophob gel angka penjualannya besar ?
5. Bagaimana sejarah singkat berdirinya PT. Tunggal Sila Farma cabang Semarang ini?
6. Apa tujuan yang hendak dicapai perusahaan ini ?
7. Apa visi dan misionis perusahaan ini ?
8. Bagaimanakah struktur organisasi PT. Tunggal Sila Farma cabang Semarang ini ?
9. Apakah ada penjelasan tertulis mengenai deskripsi pekerjaan untuk masing-masing karyawan ?
10. Bagaimanakah proses pemrograman yang ada dalam perusahaan ini ?
11. Apakah hasil pengembangan program yang dilakukan cabang direview dan disahkan oleh pusat ?
12. Siapakah yang menyimpan pedoman perusahaan yang didapat dari pusat ?
13. Bagaimana bila akan diadakan perubahan ?
14. Apakah dalam perusahaan ini dilakukan penganggaran ?

15. Apakah penganggaran yang ada terbagi ke dalam anggaran pendapatan, biaya, dan laba ?
16. Bagaimanakah proses penganggaran pendapatan yang dilakukan perusahaan ini ?
17. Bagaimanakah proses penganggaran biaya yang dilakukan dalam perusahaan ini ?
18. Bagaimanakah proses penjualan dan administrasi yang dijalankan dalam perusahaan ini ?
19. Mengapa surat pesanan hanya ditandatangani oleh pemesan, sedangkan *salesman* yang bersangkutan tidak ikut menandatangani ?
20. Apa yang digunakan *salesman* untuk mencatat pesanan para pelanggan ?
21. Bagaimana dengan hasil tagihan yang berhasil ditagih oleh kolektor ?
22. Apakah dilakukan pencatatan yang baik saat penyerahan faktur untuk penagih maupun dari penagih ?
23. Apakah pencatatan tersebut disertai tanda tangan kedua belah pihak ?
24. Apakah dalam usaha untuk menagih hutang dan menguji ketelitian catatan piutang disertai pengiriman pernyataan piutang untuk setiap debitur ?
25. Apakah ada komisi untuk *salesman* atas penjualan yang mereka lakukan ?
26. Apakah ada komisi untuk penagih atas hasil tagihan yang diperolehnya ?
27. Bagaimana perhitungan komisi tersebut ?
28. Apakah perusahaan ini melaporkan hasil penjualannya kepada pusat ?
29. Apa saja yang dilaporkan setiap hari ke pusat ?
30. Bagaiman cara mengirimkan laporan tersebut ?
31. Apakah laporan tersebut disertai analisisnya ?

32. Apa saja isi dari hasil analisis tersebut ?

33. Apakah setiap laporan disertai analisis ?



LAMPIRAN III

Perhitungan Kuantitatif

Tahun 1997

1. Selisih Laba Bruto per Unit (SLBU)

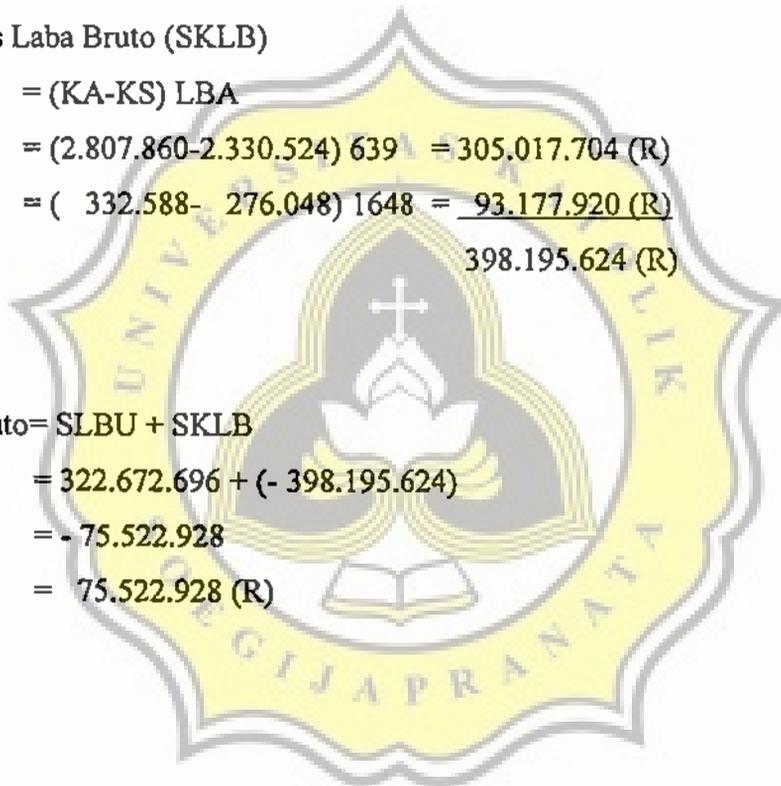
$$\begin{aligned} \text{SLBU} &= \text{KS (LBA-LBS)} \\ \text{Cyclofem} &= 2.330.524 (639-745) = 247.035.544 \text{ (L)} \\ \text{Thrombopob G.} &= 276.048 (1648-1922) = \underline{75.637.152 \text{ (L)}} \\ &322.672.696 \text{ (L)} \end{aligned}$$

2. Selisih Kuantitas Laba Bruto (SKLB)

$$\begin{aligned} \text{SKLB} &= (\text{KA-KS}) \text{ LBA} \\ \text{Cyclofem} &= (2.807.860-2.330.524) 639 = 305.017.704 \text{ (R)} \\ \text{Thrombopob G.} &= (332.588-276.048) 1648 = \underline{93.177.920 \text{ (R)}} \\ &398.195.624 \text{ (R)} \end{aligned}$$

3. Selisih Laba Bruto = SLBU + SKLB

$$\begin{aligned} &= 322.672.696 + (-398.195.624) \\ &= -75.522.928 \\ &= 75.522.928 \text{ (R)} \end{aligned}$$



4. Selisih Kuantitas Laba Bruto = Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)+Selisih

Kuantitas Laba Bruto Final (SKLBF)

a. Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)

$$SKmLB = (KAJ-KSJ) LBA$$

Jenis Produk	KA (unit)	KA (%)	KAJ	KSJ	Selisih Komposisi	LBA	SKmLB
C	2.807.860	89,41	2.330.536,025	2.330.524	12,025	639	7.683,975 [⊕]
T	332.588	10,59	276.035,975	276.048	12,025	1648	19.817,2(L)
Jumlah	3.140.448	100,00	2.606.572,000	2.606.572			12.133,225(L)

b. Selisih Komposisi Laba Bruto Final (SKLBF)

$$SKLBF = (KA-KAJ) LBA$$

Jenis Produk	KA	KAJ	SKLBF (unit)	LBA	SKLBF (Rp.)
C	2.807.860	2.330.536,025	477.323,975	639	305.009.876,2 [⊕]
T	332.588	276.035,975	56.552,025	1648	93.197.737,2 [⊕]
Jumlah	3.140.448	2.606.572,000			398.207.613,4 [⊕]

c. SKLB = SKmLB+SKLBF

$$= 12.133,225 + (- 398.207.613,4)$$

$$= - 398.195.480,2$$

$$= 398.195.480,2 (R)$$

LAMPIRAN IV

Tahun 1998

1. Selisih Laba Bruto per Unit (SLBU)

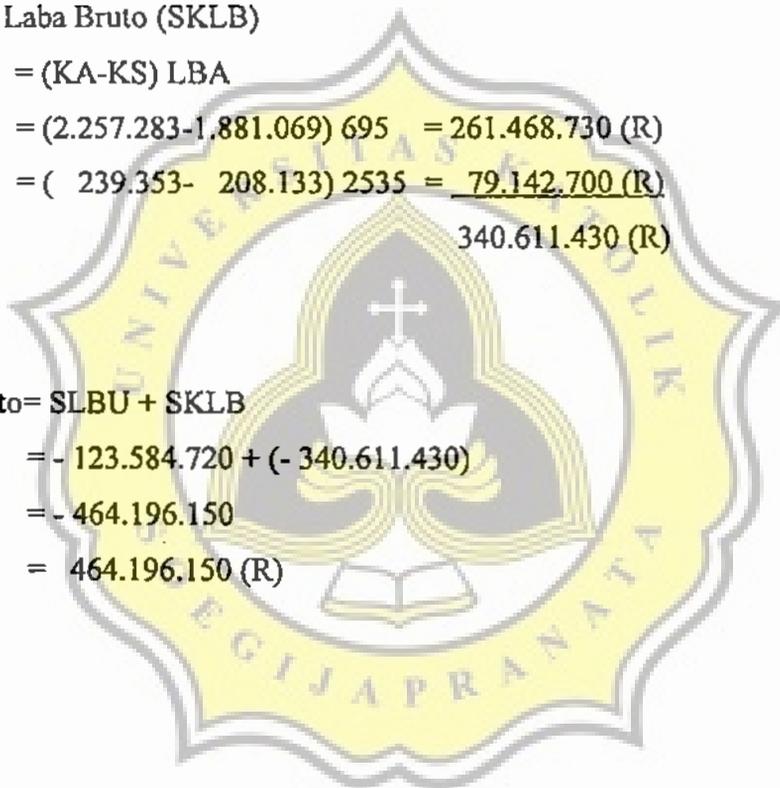
$$\begin{aligned} \text{SLBU} &= \text{KS (LBA-LBS)} \\ \text{Cyclofem} &= 1.881.069 (695-648) = 88.410.243 \text{ (R)} \\ \text{Thrombopob G.} &= 208.133 (2535-2366) = \underline{35.147.477 \text{ (R)}} \\ &123.584.720 \text{ (R)} \end{aligned}$$

2. Selisih Kuantitas Laba Bruto (SKLB)

$$\begin{aligned} \text{SKLB} &= (\text{KA-KS}) \text{ LBA} \\ \text{Cyclofem} &= (2.257.283-1.881.069) 695 = 261.468.730 \text{ (R)} \\ \text{Thrombopob G.} &= (239.353-208.133) 2535 = \underline{79.142.700 \text{ (R)}} \\ &340.611.430 \text{ (R)} \end{aligned}$$

3. Selisih Laba Bruto = SLBU + SKLB

$$\begin{aligned} &= -123.584.720 + (-340.611.430) \\ &= -464.196.150 \\ &= 464.196.150 \text{ (R)} \end{aligned}$$



4. Selisih Kuantitas Laba Bruto = Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)+Selisih Kuantitas Laba Bruto Final (SKLBF)

a. Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)

$$SKmLB = (KAJ-KSJ) LBA$$

Jenis Produk	KA (unit)	KA (%)	KAJ	KSJ	Selisih Komposisi	LBA	SKmLB
C	2.257.283	90,41	1.888.847,528	1.881.069	7.778,528	695	5.406.076,960
T	239.353	9,59	200.354,472	208.133	7.778,528	2535	19.718.568,48(L)
Jumlah	2.496.636	100,00	2.089.202,000	2.089.202			14.312.491,52(L)

b. Selisih Komposisi Laba Bruto Final (SKLBF)

$$SKLBF = (KA-KAJ) LBA$$

Jenis Produk	KA	KAJ	SKLBF (unit)	LBA	SKLBF (Rp.)
C	2.257.283	1.888.847,528	368.435,472	695	256.062.653,00 0
T	239.353	200.354,472	38.998,528	2535	98.861.268,48 0
Jumlah	2.496.636	2.089.202,000			354.923.921,48 0

c. SKLB = SKmLB-SKLBF

$$= 14.312.491,5 + (- 354.923.921,4)$$

$$= - 340.611.429,9$$

$$= 398.195.480,2 (R)$$

LAMPIRAN V

Tahun 1999

1. Selisih Laba Bruto per Unit (SLBU)

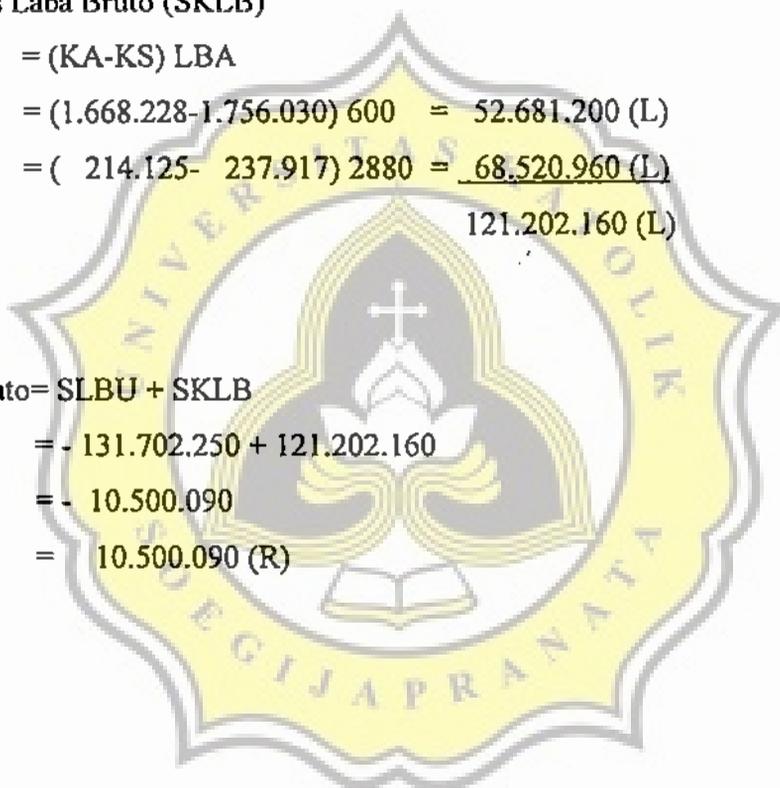
$$\begin{aligned} \text{SLBU} &= \text{KS (LBA-LBS)} \\ \text{Cyclofem} &= 1.756.030 (600-525) = 131.702.250 \text{ (R)} \\ \text{Thrombopob G.} &= 237.917 (2880-2880) = \underline{\quad 0 \quad} \\ &131.702.250 \text{ (R)} \end{aligned}$$

2. Selisih Kuantitas Laba Bruto (SKLB)

$$\begin{aligned} \text{SKLB} &= (\text{KA-KS}) \text{ LBA} \\ \text{Cyclofem} &= (1.668.228-1.756.030) 600 = 52.681.200 \text{ (L)} \\ \text{Thrombopob G.} &= (214.125-237.917) 2880 = \underline{68.520.960 \text{ (L)}} \\ &121.202.160 \text{ (L)} \end{aligned}$$

3. Selisih Laba Bruto = SLBU + SKLB

$$\begin{aligned} &= -131.702.250 + 121.202.160 \\ &= -10.500.090 \\ &= 10.500.090 \text{ (R)} \end{aligned}$$



4. Selisih Kuantitas Laba Bruto = Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)+Selisih Kuantitas Laba Bruto Final (SKLBF)

a. Selisih Komposisi Laba Bruto (SKmLB)

$$SKmLB = (KAJ-KSJ) LBA$$

Jenis Produk	KA (unit)	KA (%)	KAJ	KSJ	Selisih Komposisi	LBA	SKmLB
C	1.668.228	88,625	1.767.135,528	1.756.030	11.105,528	600	6.663.316,80
T	214.125	11,375	226.811,472	237.917	11.105,528	2880	31.983.920,64(L)
Jumlah	1.882.353	100,00	1.993.947,000	1.993.947			25.320.603,84(L)

b. Selisih Komposisi Laba Bruto Final (SKLBF)

$$SKLBF = (KA-KAJ) LBA$$

Jenis Produk	KA	KAJ	SKLBF (unit)	LBA	SKLBF (Rp.)
C	1.668.228	1.767.135,526	98.907,528	600	59.344.516,80 (L)
T	214.125	226.811,472	12.086,472	2880	36.537.039,36 (L)
Jumlah	1.882.353	1.993.947,000			95.881.556,16 (L)

c. SKLB = SKmLB-SKLBF

$$= 25.320.603,84 + 95.881.556,16$$

$$= 121.202.160 (L)$$



PT. TUNGGAL SILA FARMA

PHARMACEUTICAL DISTRIBUTION

JALAN JENDERAL ACHMAD YANI No. 7 P.O. BOX 4009/JNG JAKARTA 13230 INDONESIA
PHONE. (021) 4890208 (5 LINES), 4718104 TELEX 49219 DAM IA TELEFAX. 4891839

SURAT KETERANGAN

No. : 036/TSF/II/Semarang

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Agus H., MBA
Jabatan : Kepala Cabang

Menerangkan bahwa :

Nama : Johana Sylviany Hermawan
Nim/Nirm : 97.60.0450/97.6.111.02030.50030
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
Perguruan Tinggi : UNIKA Soegijapranata Semarang

Telah melaksanakan survey dan pengumpulan data di PT. Tunggal Sila Farma cabang Semarang untuk keperluan penulisan skripsi yang berjudul "Evaluasi Kegiatan Penjualan Melalui Sistem Pengendalian Manajemen (Studi Kasus Pada PT. Tunggal Sila Farma cabang Semarang).

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 20 Februari 2001



Bp. Agus H., MBA

PT. TUNGGAL SILA FARMA
Cab. Semarang

HEAD OFFICE :

Jakarta . Jl Jend A Yani No 7 Phone (021) 4890208. 4718104

BRANCH OFFICE :

JAKARTA	: Jl. Percetakan Negara V Komp. P.T. ABDI Tel. (021) 4246405 (3 Lines), 4207344 (3 Lines) Tel. (021) 4215320, 4215322, direc (021) 4215319. Telex 49219 cam ia, Fax (021) 4241114, (021) 4215321.	ULUNG PANDANG	: Jl Komala No 78 Tel. (0411) 854859, 856576 Fax (0411) 854859
BANDJUNG	: Jl. Sedomukti No. 55 Tel. (022) 2500396, 2500201 (H), 2507802 (B). Fax. (022) 2506257.	B LAMPUNG	: J. Way Mesuy No. 23 Tel. (0721) 252101, Fax. (0721) 252101.
SEMARANG	: Jl. Murtiyi Soepeno 6A Tel. (024) 318382, 310317 (B), 440293 (H) Fax (024) 319524	BANJARMASIN	: Jl Jend. A Yani Km 5,5/489 Tel. (0511) 254094, Fax. (0511) 254094.
SURABAYA	: Jl. Nginden No. 78 Tel. (031) 5610446, 5619188, 5680627, 5619189 (TIA) Tel. (031) 5686102, 5618572, 5617987 (H), 5686131 (B) Fax. (031) 5683369.	M A N A D O	: J. Babu Palar No. 31 Tel. (0431) 52611, Fax. (0431) 52611.
MEDAN	: Jl. Tuam No. 1 Tel. (061) 525628, 546532 (B), 543832, Fax. (061) 543831	DENPASAR	: Jl. Belimbing No. 41 Tel. (0381) 241022 Fax. (0381) 241021
PALEMBANG	: Jl. Mayor Salim Basubara No. 27 Tel. (0711) 357141, 363917, Fax. (0711) 363916	SAMARINDA	: J. Danau Jempang No. 4 Tel. (0541) 33432, 37460 Fax. (0541) 37460.
PADANG	: Jl. Sempang Haru No. 5 Tel. (0751) 36777, 36460 Fax. (0751) 36460	PONTIANAK	: J. K.H. Wahid Hasyim No. 899 Tel. (0561) 38244, Fax. (0561) 48803.
		MALANG	: Jl. Baluran 18 Tel. (0341) 366811, 354232 Fax. (0341) 353348.

Ganjil 00 - Ganjil '01



FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1 Telp. (024)316142, 441555 Bendan Duwur Semarang

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Jehana Sylviany Hermawan
NIM/NIRM : 99.60.450 / 99.6.111.02030.50030
Dosen Pembimbing : Ep. Dr. Vincent Didiak, MBM
Judul : Evaluasi Kegiatan Penjualan Melalui Sistem Pengendalian Manajemen (Studi kasus pada PT. Tunggal Sila Farma cabang Semarang)



No.	Tanggal	Materi	Paraf Dosen Pembimbing
	25/9/00	Topik UMA dan josh	
	30/10/00	Topik	
	18/12/00	Bab I	
	2/2/01	Bab II	
	7/2/01	Bab III	
		Bab IV Review	
		Bab V lampiran	
		Surat izin survey	
		- perbaikan	
		Surat izin	
		ASAP	

Gangri 100 - Gangri 01



FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1 Telp. (024)316142, 441555 Bendan Duwur Semarang

22

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Johana Sylviany Hermawan
NIM/NIRM : 97.60.450 / 97.6.11.02030.50030
Dosen Pembimbing : Yusni Warastuti, SE
Judul : Evaluasi Kegiatan Penjualan Melalui Sistem Pengendalian Manajemen (Studi kasus pada PT. Tunggul Sila Farma cabang Smg)



No.	Tanggal	Materi	Paraf Dosen Pembimbing
1	20/9/01	Manfaat penelitian, pembatasan masalah, kerangka pikir, mid pengumpulan data	
	21/10/01	Kerangka pikir diperbaiki Metodologi penelitian	
	21/1/01	Tambahkan landasan teori & perbaikan permasalahan serta kesalahan editorial (gunakan kalimat efektif)	
	7/2/01	Perbaiki penomoran di bab III. Perbaiki kesalahan cetak. Di semua hasil penelitian, yg berkaitan dgn proses EPM : dipaparkan (berkaitan dgn penilaian op keuangan)	
	19/2/01	Perbaiki kesalahan penulisan, lebih diperhatikan & analisis kuantitatif (tek jelas), bgm hub. dgn analisis kualitatif	

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Johana Sylviany Hermawan

NIM : 97.60.0450

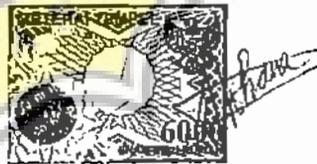
NIRM : 97.6.111.02030.50030

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri, apabila di kemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan atau pemalsuan data maupun bentuk – bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi dari Fakultas Ekonomi UNIKA Soegijapranata Semarang.

Semarang, 20 Maret 2001



(Johana Sylviany Hermawan)