



## Lampiran 1.1

### PERTANYAAN PADA RESPONDEN

Nama : Lingga Widjaja

Jabatan : Pimpinan Perusahaan

Waktu : 25 Maret 2021

- Uraian pertanyaan untuk pimpinan CV. Pesona Fajar Selatan :
  - (1) Bagaimana cara membuat suatu perusahaan menjadi disiplin dan terstruktur dalam operasional suatu perusahaan?
  - (2) Apakah perusahaan pernah mengalami kendala dalam melakukan penjualan?
  - (3) Bagaimana penerapan pengendalian aktivitas CV. Pesona Fajar Selatan yang berkaitan dengan dokumen dan pemisahan tugas ?
  - (4) Apakah perusahaan melakukan evaluasi dan pemantauan terhadap pelaksanaan pengendalian intern?

Peneliti	: Bagaimana cara membuat suatu perusahaan menjadi disiplin dan terstruktur dalam operasional suatu perusahaan?
Responden	<p><i>Cara membuat suatu perusahaan menjadi disiplin dan terstruktur yaitu dengan cara menaati segala SOP ( Standar Operasional Prosedur) yang mencakup :</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><i>1. Sales Promotion Girl ( SPG ) wajib memberikan laporan via WA (WhatsApp) rutin setiap 5 hari sekali ( laporan tgl 1-5, laporan tanggal 6-10, dan seterusnya)</i></li> <li><i>2. Penataan outlet dan patung difotokan setiap 10 hari sekali bersamaan dengan laporan penjualan</i></li> <li><i>3. Laporan bulanan direkap setiap akhir bulan dan segera dikirim sebelum tanggal 12</i></li> <li><i>4. Laku disesuaikan dengan laporan kantor</i></li> </ol> <p><i>Jika sewaktu-waktu terjadi suatu kendala maka pihak kantor pusat akan segera menginfokan perubahan tersebut kepada karyawan yang lainnya supaya bisa segera menyesuaikan dengan perubahan yang ada.</i></p> <p><i>(Wawancara dengan pimpinan perusahaan Lingga Widjaja, pada 25 Maret 2021 pukul 18.05 WIB)</i></p>
Peneliti	: Apakah perusahaan pernah mengalami kendala dalam melakukan penjualan?

Responden	<p>: <i>Kendala dalam penjualan pasti pernah, seperti pengiriman barang ke outlet adanya barang yang kurang ataupun pengirimannya yang overload membuat barang lambat kedatangannya, human error seperti tidak klopnya penjualan yang dibuat oleh Sales Promotion Gril ( SPG ) dan laporan dari kantor luwes hal tersebut dikarenakan oleh adanya pembeli yang langsung membayar ke kassa tidak membuat faktur penjualan tunai terlebih dahulu sedangkan laporan penjualan tunai dibuat berdasarkan faktur penjualan tunai yang tersedia, dll. Tapi kendala tersebut dapat kami atasi selagi masih adanya komunikasi.</i></p> <p><i>(Wawancara dengan pimpinan perusahaan Lingga Widjaja, Pada 25 Maret 2021 pukul 18.15)</i></p>
Peneliti	<p>: <i>Bagaimana penerapan pengendalian aktivitas CV. Pesona Fajar Selatan yang berkaitan dengan dokumen dan pemisahan tugas ?</i></p>
Responden	<p>: <i>Laporan transaksi penjualan yang diterapkan pada perusahaan ini selama ini cukup memadai karena pelaporannya dilakukan setiap 5 hari sekali itupun diperinci perharinya dengan menggunakan item per-artikel barang yang terjual sehingga bisa meminimalisir adanya human error. Untuk mendapatkan informasi yang akurat perusahaan sering melakukan pengecekan berkala terhadap laporan transaksi penjualan dan persediaan barang gudang. Bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan hanya bagian administrasi dan</i></p>

	<p><i>keuangan, gudang serta penjualan. Bagian administrasi dan keuangan bertanggung jawab atas segala yang berkaitan dengan laporan penjualan harian, pembukuan perusahaan, serta penagihan. Bagian gudang bertanggung jawab atas kondisi barang yang disimpan digudang beserta jumlahnya, menyiapkan barang yang akan dikirim ke outlet cabang sesuai dengan permintaan. Bagian penjualan bertanggung jawab atas penjualan barang yang ada di outlet harus dapat terjual maksimal, membuat laporan harian yang nantinya akan dilaporkan 5 hari sekali maupun laporan bulanan. (Wawancara dengan pimpinan perusahaan, 25 Maret 2021)</i></p>
<p>Peneliti</p>	<p>: Apakah perusahaan melakukan evaluasi dan pemantauan terhadap pelaksanaan pengendalian intern?</p>
<p>Responden</p>	<p>: <i>Iya melakukan, apakah operasional yang dilakukan sudah sesuai SOP ( Standar Operasional Prosedur) apa belum, missal jika ada keterlambatan pelaporan pada bagian penjualan maka bagian admin akan mengingatkan dan menanyakan apakah da kendala, jika terdapat kendala maka akan membntu menyelesaikannya. (Wawancara dengan pimpinan perusahaan, 25 Maret 2021)</i></p>

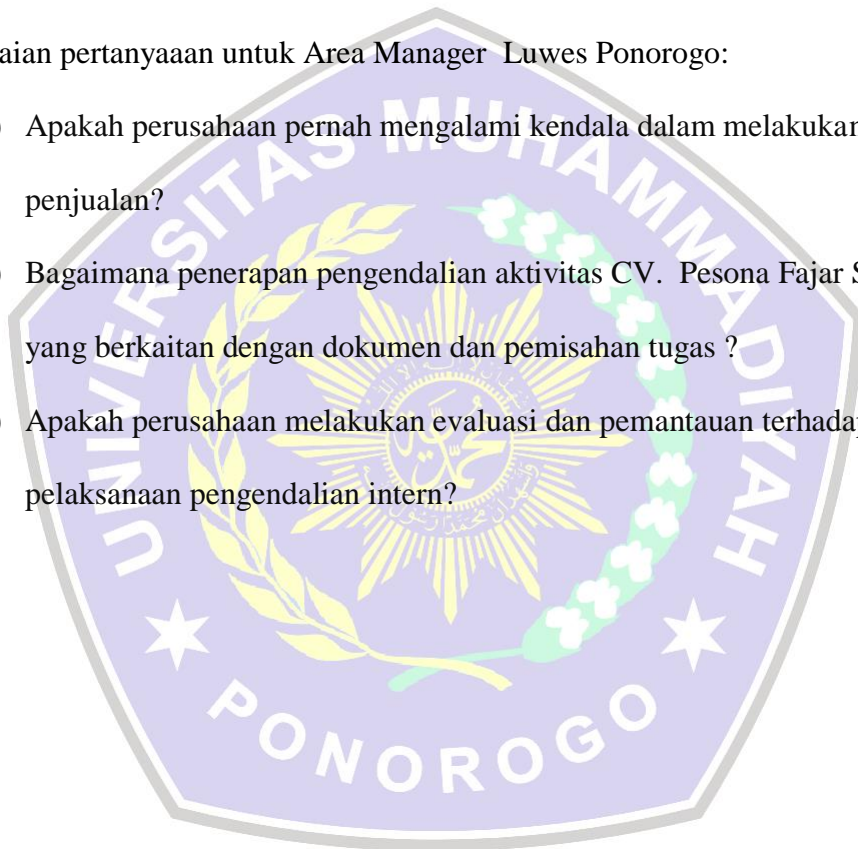
## PERTANYAAN PADA RESPONDEN

Nama : Fitriyana

Jabatan : Area Manager

Waktu : 26 Maret 2021

- Uraian pertanyaan untuk Area Manager Luwes Ponorogo:
  - (1) Apakah perusahaan pernah mengalami kendala dalam melakukan penjualan?
  - (2) Bagaimana penerapan pengendalian aktivitas CV. Pesona Fajar Selatan yang berkaitan dengan dokumen dan pemisahan tugas ?
  - (3) Apakah perusahaan melakukan evaluasi dan pemantauan terhadap pelaksanaan pengendalian intern?



Peneliti	:	Apakah perusahaan pernah mengalami kendala dalam melakukan penjualan?
Responden	:	<p><i>Kendala pasti terjadi, seperti jika terdapat barang datang masuk maka pihak kantor luwes ponorogo akan membuatkan harga jual dari nota barang datang yang ada jika terjadi keterlambatan pembuatan harga jual maka akan berimbas pada proses pendisplayan barang penjualan.</i></p> <p><i>(Wawancara dengan Area Manager Luwes Ponorogo Fitriyana, 26 Maret 2021 pukul 15.00).</i></p>
Peneliti	:	Bagaimana penerapan pengendalian aktivitas CV. Pesona Fajar Selatan yang berkaitan dengan dokumen dan pemisahan tugas ?
Responden	:	<p><i>Laporan penjualan yang telah dilakukan CV. Pesona Fajar Selatan sejauh ini cukup baik. Sudah menjalankan sesuai dengan SOP ( Standar Operasional Prosedur) perusahaan seperti melakukan laporan 5 hari sekali via Whaatsapp dan Sales Promotion Gril (SPG) menjalankan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya</i></p> <p><i>( Wawancara dengan Area manager Fitriyana, Pada 26 Maret 2021 pukul 15.30)</i></p>
Peneliti	:	Apakah perusahaan melakukan evaluasi dan pemantauan terhadap pelaksanaan pengendalian intern?

Responden	: <i>Melakukan evaluasi jika terdapat adanya suatu masalah pyang nantinya akan dicara akar permasalahannya dan dibicarakan bagaimna titik terangnya seperti jika terjadi plus ataupun minus dari penjualan. ( Wawancara dengan Area manager, 26 Maret 2021)</i>
-----------	---





## PERTANYAAN PADA RESPONDEN

Nama : Puspita

Jabatan : Sales Promotion Girls

Waktu : 16 Juli 2021

- Uraian pertanyaan untuk Sales Promotion Girls Luwes Ponorogo:
  1. Bagaimana cara supaya penjualan bisa mendapatkan target yang telah ditetapkan oleh kantor pusat?

Peneliti	:	Bagaimana cara supaya penjualan bisa mendapatkan target yang telah ditetapkan oleh kantor pusat?
Responden	:	<i>Cara supaya penjualan bisa sesuai dengan target yaitu kita melakukan push (menawarkan) barang dan servise (melayani) pembeli dengan sebaik dan seramah mungkin atau kalau perlu kita meminta nomer WA (whatsapp) pembeli agar kita bisa menginfokan ketika ada barang baaru yang masuk ''( Wawancara dengan Sales Promotion Girls Kak Puspita, pada 16 Juli pukul 13.00 WIB)</i>

## PERTANYAAN PADA RESPONDEN

Nama : Bekti

Jabatan : Kasir

Waktu : 16 Juli 2021

- Uraian pertanyaan untuk Kasir Luwes Ponorogo:
  1. Bagaimana cara anda untuk memastikan hasil pendapatan yang didapat dari penjualan telah sesuai dengan transaksi yang telah dilakukan ?

Peneliti	:	Bagaimana cara anda untuk memastikan hasil pendapatan yang didapat dari penjualan telah sesuai dengan transaksi yang telah dilakukan ?
Responden	:	<i>kami memastikan hasil yang didapat dari penjualan tunai yaitu dengan cara mengecek dan menghitung ulang penerimaan yang didapat sebelum dan setelah pergantian sif supaya tidak terjadi selisih perhitungan yang telah dilakukan'' (wawancara dengan Kassa Luwes Ponorogo Kak Bekti, pada 16 Juli 2021 pukul 14.00 WIB)</i>

## PERTANYAAN PADA RESPONDEN

Nama : Ima

Jabatan : Admin

Waktu : 16 Juli 2021

- Uraian pertanyaan untuk Admin Luwes Ponorogo:
  1. Bagaimana cara anda memproses laporan keuangan dari penjualan tunai yang telah dilakukan ?

Peneliti	:	Bagaimana cara anda memproses laporan keuangan dari penjualan tunai yang telah dilakukan ?
Responden	:	<i>Cara memproses laporan keuangan dari laporan penjualan tunai yang telah dilakukan yaitu dengan cara mencocokkan laporan yang telah dibuat oleh sales promotion girls (SPG) dengan laporan penjualan kantor yang nantinya dapat diketahui apakah laporan tersebut sudah clop atau masih terjadi selisih'' (wawancara dengan Admin Kak Ima, pada 16 Juli 2021 pukul 18.00 WIB)</i>

**Lampiran 1.2**

**FOTO PENUNJANG PENELITIAN**



Lokasi Penelitian

**CV. PESONA FAJAR SELATAN**

Surabaya, 30-11-2020 Kepada Yth. LUWES  
Jl. KH Djoelianto 100  
PONOROGO

NOTA N<sup>o</sup> 016754

No	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
7.	Blazahan 240 200145	144.900	1.014.300
3.	24 507 200155	159.900	469.710
11.	8 4 477 200120	179.900	1.978.920
3.	lagging 22 568 200165	169.900	499.770
10.	Tunik 5.2 2 540 900185	134.900	1.349.000
9.	OUTER 6 2 592 900160	159.900	1.439.100
4.	gamis 2 590 700290	289.900	1.159.600
6.	Kaos Korea 528 600180	179.900	1.079.464
			9.479.100
			30%
			2.843.710
			TOTAL Rp. 6.635.390

PERHATIAN  
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan kecuali ada perjanjian.

TERIMA KASIH  
Hormat Kami,

Nota Barang Datang

DATE \* DESEMBER 2020 PAGE \_\_\_\_\_

Tgl	Pemasukan	RF	Retur	RF	Laku (Rp)
1.					614.700
2.	9.479.700	83			619.600
3.					1.819.000
4.					889.500
5.					749.600
6.					1.114.400
7.					609.600
8.	8.650.500	49			1.269.200
9.					659.700
10.					319.800
11.					924.700
12.					1.299.300
13.					2.198.800
14.					1.104.400
15.					1.099.400
16.					504.700
17.					1.019.500
18.					979.700
19.	15.906.700	83			394.800
20.					1.679.100
21.					379.800
22.					1.214.200
23.					338.800
24.					409.700
25.					714.700
26.					259.800
27.					339.800
28.					1.104.700
29.					579.700
30.					1.464.200
31.					1.009.100

A time to weep a time to laugh

DATE \_\_\_\_\_ PAGE \_\_\_\_\_

RF	Penjumlahan	RF	Gabe Akhir	RF
3	614.700	3	50.609.700	299
4	1.264.200	7	59.479.800	318
10	3.113.200	17	67.804.800	338
5	4.002.800	22	76.605.300	357
4	4.792.400	26	85.945.700	379
6	5.066.000	32	94.831.300	383
4	6.496.400	36	94.201.700	319
8	7.765.800	44	61.503.000	366
3	8.429.300	47	60.923.300	367
2	8.749.100	49	60.603.900	381
3	9.269.800	52	60.078.800	318
7	10.569.100	59	58.779.500	341
12	12.767.900	71	56.580.700	329
6	13.872.300	77	55.476.300	323
6	14.971.700	83	54.376.900	317
3	15.476.400	86	53.872.200	311
5	16.525.200	91	52.822.700	309
3	17.105.600	94	52.243.000	306
2	17.460.400	96	67.794.900	387
9	19.139.500	105	66.115.800	378
2	19.479.200	107	65.776.800	376
8	20.873.900	115	64.381.800	368
2	21.205.700	117	64.092.000	366
3	21.703.000	120	63.592.300	363
3	22.417.700	123	62.877.600	360
2	22.707.500	125	62.847.800	358
5	23.614.000	130	61.608.300	353
5	24.791.500	135	60.803.800	348
3	25.371.200	138	59.824.100	345
8	26.495.400	146	58.499.900	337
9	28.604.500	155	56.650.800	328

Wise man's heart is in right hand

### Pembukuan Laporan

1.	700280	1	289.900	
	900179	1	174.900	
	800190	1	149.900	
		3	614.700	614.700
2.	800160	1	189.900	
	900190	1	149.900	
	800170	1	229.800	
		4	569.600	1.284.300
3.	800180	11	529.700	
	800210	1	229.900	
	900160	1	169.900	
	610179	1	174.900	
	800180	1	229.800	
	900189	1	194.900	
	800210	1	209.900	
		10	1.879.000	3.113.300
4.	800180	1	179.900	
	900179	1	174.900	
	800189	1	184.900	
	900189	1	184.900	
	800189	1	194.900	
		5	689.900	4.002.800
5.	700190	1	189.900	
	910200	1	189.900	
	900170	1	169.900	
	700190	1	189.900	
		4	749.600	4.752.400

Penjualan Tunai Harian



Laporan Via WA

NO	PLU	STOK AWAL	BRG DTG	LAKU															S. AKHIR							
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15								
1.	826	15																15	16	17	18	19	20	21	22	23
2.	814	4																4								
3.	884	6																6								
4.	884	6																6								
5.	884	6																6								
6.	884	6																6								
7.	884	6																6								
8.	884	6																6								
9.	884	6																6								
10.	884	6																6								
11.	884	6																6								
12.	884	6																6								
13.	884	6																6								
14.	884	6																6								
15.	884	6																6								
16.	884	6																6								
17.	884	6																6								
18.	884	6																6								
19.	884	6																6								
20.	884	6																6								
21.	884	6																6								
total																		4								

NO	PLU	STOK AWAL	BRG DTG	LAKU															S. AKHIR							
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15								
22.	884	6																6								
23.	884	6																6								
24.	884	6																6								
25.	884	6																6								
26.	884	6																6								
27.	884	6																6								
28.	884	6																6								
29.	884	6																6								
30.	884	6																6								
31.	884	6																6								
32.	884	6																6								
33.	884	6																6								
34.	884	6																6								
35.	884	6																6								
36.	884	6																6								
37.	884	6																6								
38.	884	6																6								
39.	884	6																6								
40.	884	6																6								



Wawancara Dengan Kasir Luwes Ponorogo



Wawancara Dengan Admin







Wawancara Kepada Pimpinan Perusahaan CV. Pesona Fajar Selatan dan Area Manager Luwes Ponorogo

