

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR PERTANYAAN

1. Menurut anda apa yang membuat banyak pelanggan yang memilih produk dari PT. Elegant Andi Pratama Paint ?
  - Karena Produk dari perusahaan ini sudah dikenal orang sejak lama
  - Karena Produk perusahaan ini memiliki fasilitas yang lengkap
  - Karena Penjualan produknya terletak di area yang strategis
  - Karena Perusahaan ini memiliki visi dan misi yang bagus
  - Karena Perusahaan ini memiliki banyak tenaga kerja yang profesional sehingga menghasilkan produk yang bermutu
  
2. Strategi apa yang digunakan saat ini ?
  - Promosi
  - Kerja sama dengan pihak lain
  - Kelengkapan fasilitas
  
3. Fungsi-fungsi bisnis apa yang sedang berjalan ?
  - Promosi
  - Penerimaan Pelanggan baru
  - Perencanaan keuangan
  - Pengelolaan arus kas
  - Pencatatan akuntansi
  - Perekrutan karyawan
  - Pelatihan karyawan
  - Penggajian
  - Pengendalian kualitas
  
4. Apakah tantangan yang dihadapi perusahaan ini ?
  - Adanya Perusahaan pesaing yang memiliki kualitas lebih baik
  - Biaya registrasi yang tinggi
  - Krisis ekonomi global yang mempengaruhi jumlah pelanggan yang ingin menjadi pelanggan PT. Elegant andi Pratama Paint
  - Banyaknya perusahaan yang lebih baik dan maju
  
5. Apakah ada peluang yang dimanfaatkan ?

- Kualitas penjualan yang baik
- Fasilitas yang lengkap dan Tenaga marketing yang unggul
- Banyaknya pelanggan yang percaya pada kualitas perusahaan ini
- Perusahaan ini terletak diarea yang strategis

**PERTANYAAN YANG DIBERIKAN KEPADA PIHAK YANG BERWENANG  
DALAM UPAYA MEGUKUR TINGKAT PROSES SISTEM YANG LEBIH BAIK**

Pertanyaan ini diberikan dengan tujuan untuk mengetahui kesalahan pada sistem pengendalian input, proses dan output pada PT. Elegend Andi Pratama Paint.

Isi dengan kondisi yang sesungguhnya

Petunjuk pengisian pertanyaan :

Anda diminta untuk mengisi tanda silang (x) pada kolom Ya/Tidak

Pertanyaan Untuk Pengendalian Input

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Y	T
1	Apakah ketika penerimaan karyawan baru dilakukan training terlebih dahulu		
2	Jika ada kesalahan input misalnya memasukkan nominal uang apakah ada peringatan		
3	Apakah ada proses pengkodean barang untuk memudahkan input data		
4	Apakah ada tindakan untuk menghindari kehilangan data		
5	Apakah ada back up data		

6	Apakah ada fitur help untuk membantu pegawai yang belum mengerti pengoperasian sistem yang digunakan		
7	Apakah ada tindak lanjut jika data mentah yang diterima yang belum diinput terdapat kesalahan		
8	Apakah ada antisipasi untuk data yang salah input akibat kesalahan yang tidak disengaja, misal salah lihat data		
9	Apakah komputer perusahaan menggunakan login khusus		
10	Apakah input data dilakukan dengan dibawah pengawasan manajemen tertentu untuk menghindari adanya kesalahan-kesalahan dalam proses input data		

Pertanyaan Untuk Pengendalian Proses

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Y	T
1	Apakah semua data yang diinput tidak ada yang hilang		
2	Untuk setiap output yang dilakukan apakah sudah sama dengan input yang dilakukan		
3	Apakah dalam posting dilakukan untuk laporan penjualan sudah terinci		
4	Apakah posting sudah dilakukan dengan benar oleh sistem		
5	Apakah setiap penjualan barang yang diinput akan memberikan pengaruh bagi data perusahaan		
6	Jika ada data penjualan yang dimasukkan, apakah jumlah penjualan akan langsung berubah		

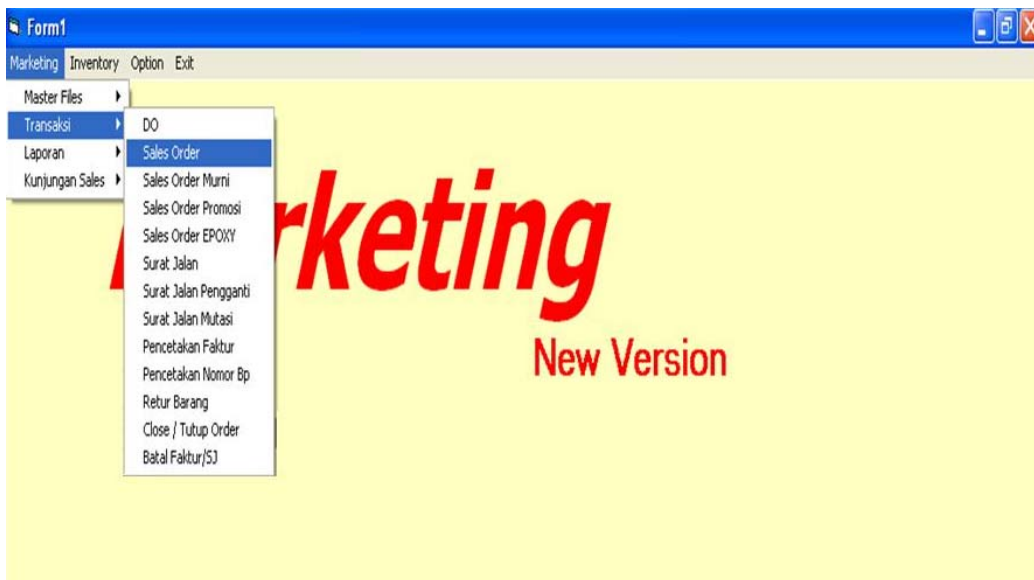
Pertanyaan untuk Pengendalian Output

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Y	T
1.	Apakah isi laporan yang dibuat sesuai dan lengkap dengan tanggal, hari, bulan, dan tahun		
2	Apakah output laporan langsung diberikan kepada pihak yang berwenang		
3	Apakah laporan yang dibuat mudah dibaca dan dimengerti oleh pihak yang berwenang		
4	Apakah ada keuntungan bagi perusahaan dengan adanya pengauditan		
5	Apakah ada ketentuan bahwa yang boleh melihat laporan hanya pihak tertentu saja		
6	Apakah alat cetak dan tinta yang digunakan mendukung cetak laporan		
7	Apakah terdapat tindakan untuk menghindari kehilangan output data		

8	Dari proses output apakah terdapat pencegahan terhadap manipulasi output		
9	Sebelum laporan diserahkan kepada manager, apakah laporan tersebut diperiksa terlebih dahulu?		
10	Apakah laporan yang dihasilkan disimpan pada media lain		
11	Apakah laporan pelanggan selalu ada copy tersendiri, baik untuk sendiri maupun untuk yang berwenang		
12	Apakah data-data penjualan yang ditangani disimpan dalam copyan tersendiri		



Tampilan : Aplikasi Marketing



Tampilan : - Pilih Transaksi  
- lalu pilih Sales Order



**Transaksi Sales Order**

Nomor SD

Tanggal

Kode Cust

Nama

Alamat

Kode Sales

Nomor PO  Tanggal PO

Nomor DO  Nilai Sisa DO

Per Telepon  Per Salesman

Kode Brg

Qty. Order  Sisa Stok

Harga stn  =

Discount  % =

PPN  10% =

Valuta  Rp  US\$ Nilai

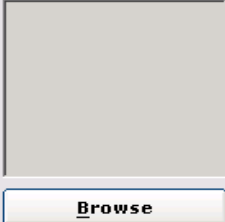
Keterangan

- Pilih Add
- Input tanggal
- Input kode customer ( Nama & Alamat Customer akan tampil secara otomatis)
- Input Kode sales (Nama sales & area sales akan muncul)
- Input No PO dari Release Order yg telah diberi nomor.
- Pilih Per Telepon / Salesman
- Input kode barang (Nama barang, Harga satuan dan discount akan tampil otomatis)
- Input quantity order
- Pilih Valuta (Rupiah / Dollar)
- Nilai akan tampil sesuai bahasa program

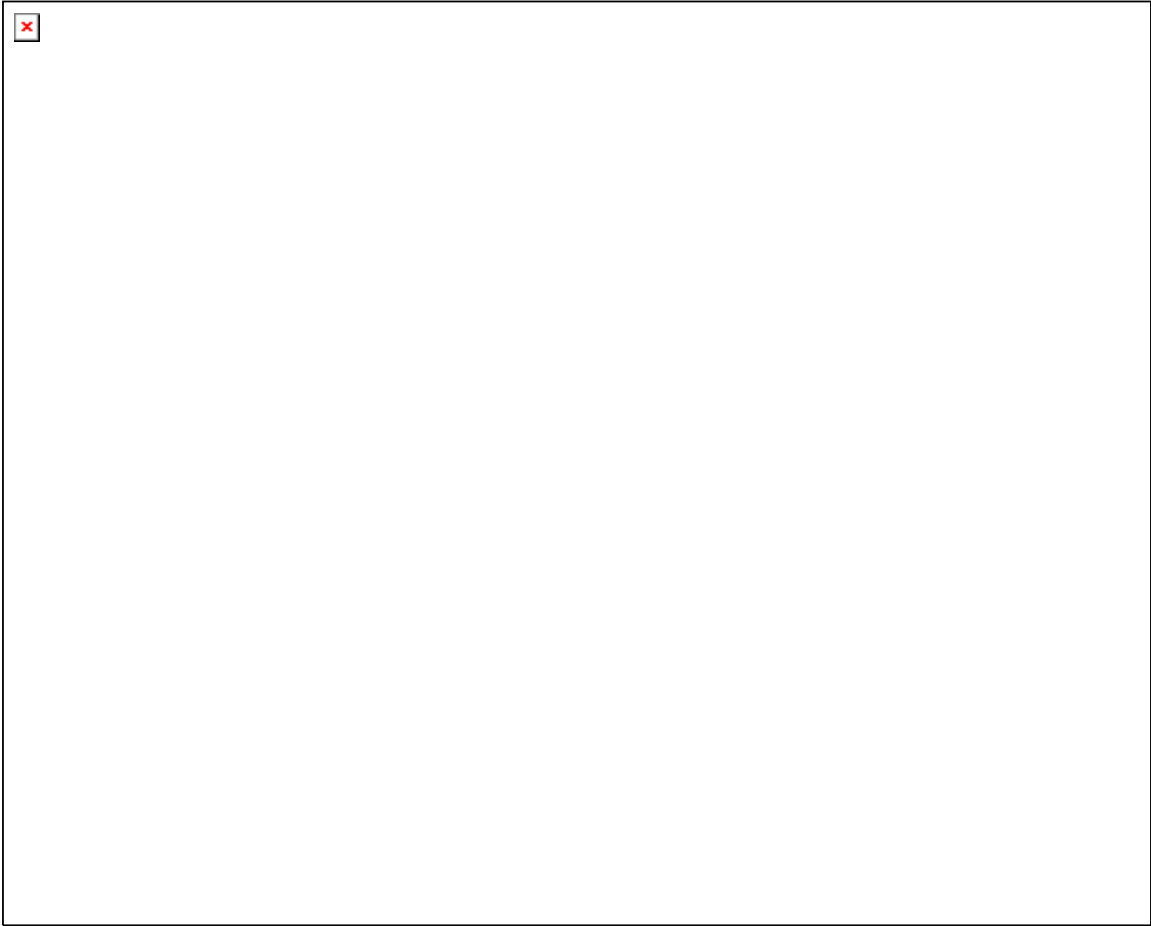
kodepl	nama	alamat1	alamat2	kota	kontak	telepon
96	PT. Swi	JL. RAYA JEMURSARI		SURABAYA	Nurul	031-843001
97	KARYAWAN PT. SMB	JL. DANAU SUNTER U		JAKARTA UTARA		
98	PT. SUMBER MAKMUF	JL. TAMAN KOPO INDIA	KAVLING INDUSTRI B	BANDUNG		
99	PABRIK	Jl. Gatot Subroto Km 7.5		TANGERANG		
BG.0002	CIPTA NIAGA PRATAM	JL. RAYA CITEUREUP	( DEKAT POM BENSIN	BOGOR	HADI	9127620
BG.0003	NAGA MAS	JL. KAPT. HARUN KAB		SUKABUMI	SUGIWWAN PARMAWA	21524
BG.0004	SINAR ASIA	JL. JEND. A YANI NO.2		SUKABUMI	A FUNG	0266-22242
BG.0005	SERBA MURAH (BL)	JL. RAYA PUNCAK KM	DESA PANDANSARI	BOGOR	BUDI TANDIONO	0251-24063

- Pilih Save
- Maka nomor Sales Order akan tampil.

**Customer Details**

ID Customer	C000000004	<input type="button" value="Browse"/>	
Private Code			
Nama Customer			
Type Customer			
Member Card No.			
Pin Code			
Nama Perusahaan			
Alamat			
Kota/Propinsi			
Telpon			
Telpon 2			
Fax			
Handphone			
Email Address			
YM/ICQ ID			
Tgl.Lahir	11/4/2008		<input type="button" value="Browse"/>
Deposit	0		
Limit Kredit	0		
Tgl.Masuk	11/4/2008		
Keterangan			

Tampilan : Data Customer



Tampilan : Faktur pembelian

**SURAT JALAN**

ADAYTH. :  
Nama : GAYA BARU  
Alamat : JL. DAAN MOGOT NO. 33 C  
Kota- : JAKARTA BARAT  
No. Ref. : 00001753

Nomor : A00001843  
Tanggal : 27 January 2010  
Pembayaran : 30 hari  
Order : BR.02

NO.	NAMA / KODE BARANG	TYPE/UKURAN	BANYAKNYA	KETERANGAN
1	DC.B.0005 ✓ COPPER METALIK	1 LTR	24 ✓	23 EXTRA 1 EXTRA DISC 3%

BARANG YANG SUDAH DITERIMA TIDAK DAPAT DIKEMBALIKAN / DITUKAR.

Telah diterima oleh :  
ttd.

*Sepe*  
27-2-2010

( ..... )  
Nama terang & Stempel Perusahaan

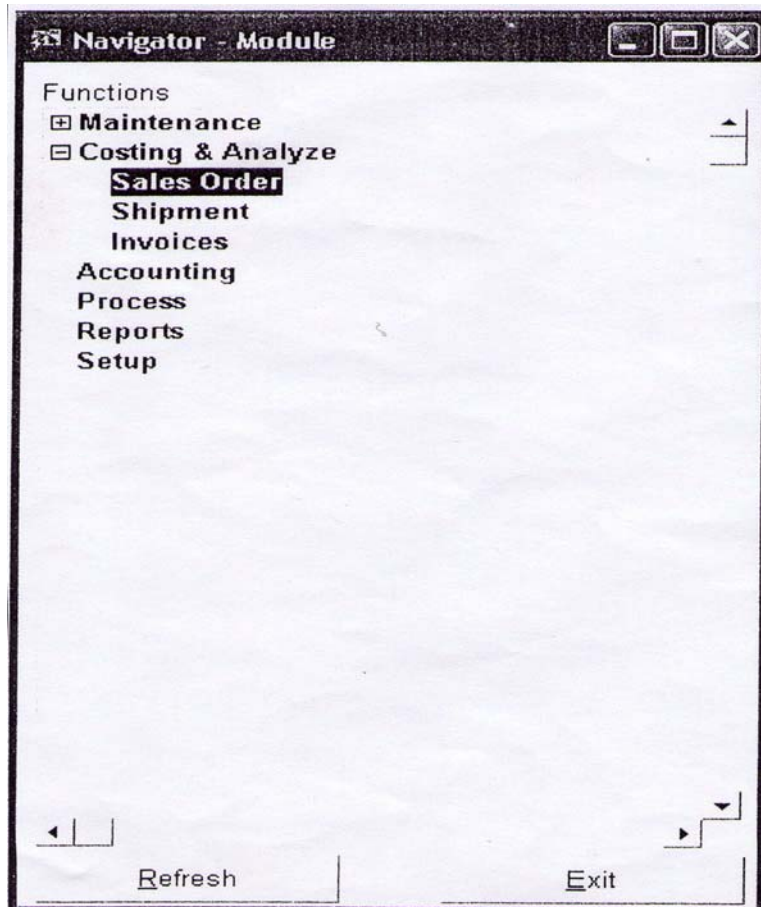
Dikeluarkan oleh :  
ttd.



( ..... )  
Kepala Gudang

Dibuat oleh Bagian Penjual  
ttd.

Tampilan : Surat Jalan



Tampilan : Aplikasi Sales Order





4695FCB93C54.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

1 / 1 95.1%

Sales Order

---

SALES ORDER NO	321	SALES PERSON	202 HUSNI
SALES ORDER DATE	22-OCT-2009	AREA	TM.02
CUSTOMER SITE	BG.0064 PADA SUKA/CICIL	TERMS	15
DELIVERY DATE			
ADDRESS	JL. KEADILAN RAYA NO.18 DEPOK II TIMUR		

---

NO. ITEM	ITEM DESCRIPTION	UOM	QUANTITY	UNIT PRICE	DISC	DISC	TOTAL PRICE
SHORT NAME				ITEM	AMOUNT	ITEM	
1	ST.D.180 M SUPER WHITE DOFF	PAIL	2	800,000			1,600,000
2	ST.D.880 M SUPER BLACK DOFF	PAIL	2	787,500			1,575,000
REMARK			TOTAL QTY :	4	TOTAL SALES ORDER		3,175,000
							DISC AMOUNT
							DISC ITEM
							GROSS SALES
							DISC 0 % 0 %
							DPP
							PPN
							NET SALE

Tampilan : Hasil Input Sales Order