Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara

Waktu : Desember-Januari 2018

Tempat : UD. Karunia Sejahtera Motor Cabang Jember

Informan : Bp. Erwan (Manajer)

I. Implementasi Akuntansi Pertanggungjawaban

1. Apa yang anda ketahui tentang akuntansi pertanggungjawaban?

II. Proses Penyusunan Target Penjualan

1. Siapakah yang bertanggungjawab dalam pembuatan target penjualan bagi perusahaan?

2. Apakah target penjualan disetiap daerah sama untuk setiap tahunnya?

3. Bagaimana proses penyusunan target yang diterapkan pada perusahaan?

4. Apakah selalu ada kenaikan target penjualan disetiap tahunnya?

5. Apa yang dilakukan manajer penjualan apabila mengetahui bahwa target penjualan yang direncanakan tidak dapat terpenuhi?

6. Apakah pernah bapak merasa bahwa target penjualan yang ditentukan oleh Kantor Pusat terlalu tinggi? Lalu langkah apa yang bapak lakukan?

7. Metode apa yang digunakan dalam proses penyusunan target penjualan di UD. Karunia Sejahtera Motor Cabang Jember?

8. Faktor-faktor apa saja yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam penyusunan target penjualan?

III. Kinerja Manajer

1. Apakah perusahaan melakukan evaluasi terhadap kinerja manajer penjualan? Jika Ya, kapan evaluasi tersebut dilaksanakan? Jika Tidak, apa alasannya?

2. Menurut anda, apakah penting penilaian terhadap kinerja manajer ini dilakukan?

3. Apakah kinerja manajerial dapat dilihat dari strategi yang dibuatnya? Misalnya apabila strategi berhasil meningkatkan penjualan maka kinerja manajer dapat dikatakan baik, atau bagaimana?

IV. Strategi Penjualan dan Program Penjualan

1. Mengenai strategi penjualan, apakah dalam satu tahun pernah terjadi pergantian program penjualan atau program ini memang dilakukan untuk satu tahun berjalan?

2. Menurut pendapat anda, lebih penting mana antara melakukan promosi produk dengan keberadaan program?

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER