

Lampiran.

DAFTAR PERTANYAAN DAN JAWABAN WAWANCARA

Berikut ini adalah daftar pertanyaan dan hasil wawancara antara pihak peneliti dengan pihak internal perusahaan, pada:

Hari, tanggal : Senin, 28 Agustus 2014

Tempat : PT Mex Kreasi Utama

Jl. Embong Malang No.8-10 (Kompleks Pasar
Tunjungan Lantai 1-No.27), Surabaya.

Pembahasan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bergerak dalam bidang apakah perusahaan ini?

Perusahaan ini merupakan perusahaan jasa *advertising* yang membuat baliho dan papan nama. Dimana perusahaan ini menerima pengerjaan *outdoor promotions* berupa *neon sign*, *neon box*, *3D letter*, *video tron*, dan *billboard*. Disamping pembuatan *outdoor promotions*, PT Mex Kreasi Utama juga menerima proses pengurusan pajak dan ijin promosi. Perusahaan melakukan produksinya berdasarkan *job order*.

2. Bagaimana awal pendirian PT Mex Kreasi Utama?

Pada awalnya PT Mex Kreasi Utama hanyalah sebuah perusahaan kecil berbentuk CV (Persekutuan Komanditer) yang bernama CV Anda. Seiring berjalannya waktu, pemilik berhasil mengembangkan usahanya menjadi bentuk PT (Perseroan Terbatas). Sampai saat ini perusahaan telah memiliki 1 kantor pusat dan 1 *workshop*.

3. Pada tahun berapa proses peralihan dari CV menjadi PT tersebut? Peralihan dari CV Anda menjadi PT Mex Kreasi Utama resmi terjadi pada tahun 2006.

4. Dimana letak kantor pusat dan *workshop* dari PT Mex Kreasi Utama?

Kantor pusat terletak di Jalan Embong Malang No.8-10 (Kompleks Pasar Tunjungan Lantai 1-No.27), sedangkan *workshop* terletak di Jalan Petemon I/114-116.

4. Siapa awal mula pendiri perusahaan ini?

Awal mulanya usaha ini didirikan oleh Bapak Markus Lewi Santoso selaku Direktur Utama dari PT Mex Kreasi Utama.

5. Apa visi dan misi perusahaan?

Visi: Menjadi perusahaan penyedia material promosi *advertising* yang terpercaya.

Misi:

1. Memberikan pelayanan yang profesional dengan didukung tenaga kerja yang terlatih dan handal.
2. Memberikan produk terbaik yang berkualitas sehingga dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan.
3. Menerapkan motto "*Quality Artwork for Your Advertise*".
6. Berapa hari dan berapa jam perusahaan beroperasi setiap minggunya?
Kegiatan operasional perusahaan adalah setiap hari Senin hingga Sabtu. Pada hari Senin hingga Jumat, jam operasional dimulai dari pukul 08.00-16.30, sedangkan pada hari Sabtu dimulai dari pukul 08.00-13.00.
7. Berapa jumlah tenaga kerja yang ada di PT Mex Kreasi Utama?
Total keseluruhan tenaga kerja langsung dan tidak langsung berjumlah 35 orang.
8. Apakah perusahaan memiliki struktur organisasi dan *job description*?
Selama ini perusahaan belum memiliki struktur organisasi dan *job description* secara tertulis. Struktur organisasi dan pembagian tugas untuk masing-masing anggota perusahaan hanya dijelaskan secara lisan.
9. Selain menerima pembuatan media promosi, apakah PT Mex Kreasi Utama juga menyewakan titik lokasi *billboard*?

Iya, PT Mex Kreasi Utama menyediakan jasa layanan sewa lokasi *billboard* strategis di wilayah pusat kota Surabaya dan sekitarnya kurang lebih sekitar 50 titik media luar ruang. Terdapat pula jasa layanan sewa lokasi di luar Pulau seperti Makassar, Banjarmasin, Palembang, Kediri, dan Bojonegoro.

10. Bagaimana proses bisnis dari siklus pendapatan yang terjadi di PT Mex Kreasi Utama?

Proses bisnis penjualan jasa reklame dimulai dari *marketing* mendatangi pelanggan atau pelanggan mendatangi *marketing*. Pelanggan dapat memesan sesuai desain standar perusahaan atau modifikasi sesuai kebutuhan pelanggan. *Marketing* mulai menawarkan dengan menyewakan lokasi strategis yang dimiliki oleh PT Mex Kreasi Utama atau pelanggan memiliki pilihan lokasi sendiri dalam mendirikan papan reklame. Apabila lokasi yang dipilih oleh pelanggan adalah bukan milik dari PT Mex Kreasi Utama, maka *surveyor* akan melakukan survey lokasi. Setelah itu, mulai terjadi adanya kesepakatan antara kedua pihak atas penjualan jasa reklame dengan mengeluarkan surat perjanjian kontrak.

11. Bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
Sistem penjualan yang diterapkan perusahaan adalah sistem pembayaran kredit dengan menggunakan termin.

12. Bagaimana siklus akuntansi yang diterapkan pada PT Mex Kreasi Utama?

Siklus akuntansi yang dijalankan oleh PT Mex Kreasi Utama dimulai dari pencatatan dokumen-dokumen transaksi ke jurnal umum oleh bagian akuntansi kemudian dicatat ke dalam buku besar dan buku pembantu. Kemudian dibuatlah bukti kas masuk dan laporan kas harian untuk penyusunan laporan keuangan setiap bulannya.

13. Dokumen apa saja yang berkaitan dengan penjualan jasa reklame?

Memo Penjualan, Surat Penawaran, Surat Perjanjian Kontrak, *Drawing*, *Invoice*, dan Kuitansi.

14. Siapa sajakah yang bertanggung jawab mengotorisasi dokumen yang berkaitan dengan penjualan jasa reklame ke pelanggan?

Setiap dokumen yang dikeluarkan harus mendapat persetujuan dari Direktur sehingga tidak mungkin terjadi penjualan fiktif.

15. Apakah sistem yang diterapkan pada PT Mex Kreasi Utama saat ini masih menggunakan sistem manual?

Iya, perusahaan masih menggunakan sistem manual yang berbasis *Microsoft Excel* terutama dalam pembuatan laporannya.

16. Apakah perusahaan telah memiliki kebijakan pembatasan kredit untuk pelanggan?

Selama ini PT Mex Kreasi Utama tidak memiliki pembatasan kredit untuk pelanggan. Apabila pelanggan ingin melakukan *reorder*, sedangkan masih ada piutang yang belum dilunasi maka perusahaan akan tetap melayani pesanan dari pelanggan tanpa melakukan survey pelanggan atau melihat kemampuan pelanggan dalam melunasi piutangnya.

17. Karena sistem penjualan yang diterapkan PT Mex Kreasi Utama adalah penjualan kredit, apakah pelanggan pernah mengalami terlambat bayar?

Pelanggan sering mengalami terlambat bayar, hal itu disebabkan karena laporan pelunasan piutang yang tidak memiliki *warning system* sehingga perusahaan menagih kepada pelanggan melewati tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

18. Apa akibat yang pernah dialami oleh PT Mex Kreasi Utama ketika ada pelanggan yang melakukan terlambat bayar?

Perputaran kas perusahaan menjadi tidak efisien dan berakibat tidak terbayarnya pajak reklame sehingga timbul hutang kepada pihak bank/kreditor agar dapat menutupi pembayaran pajak reklame. Akibat dari perusahaan terlambat bayar pajak reklame tersebut, maka perusahaan harus membayar denda mencapai 20%.