

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Kegunaan Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS	
2.1 Kajian Pustaka	9
2.1.1 Sistem Pengendalian Intern.....	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem.....	9
2.1.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	10
2.1.1.3 Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	12
2.1.1.4 Komponen Sistem Pengendalian Intern	14
2.1.1.5 Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern	16
2.1.2 Sistem Pengendalian Intern Penjualan	18
2.1.2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern Penjualan	18
2.1.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	19
2.1.2.3 Kriteria Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	19
2.1.3 Efektifitas Penjualan.....	22
2.1.3.1 Pengertian Efektivitas.....	22
2.1.3.2 Pengertian Penjualan	24
2.1.3.3 Efektivitas Penjualan.....	26
2.1.3.4 Tujuan Penjualan.....	27
2.1.3.5 Prosedur Penjualan.....	28
2.1.3.6 Klasifikasi Penjualan.....	31

2.1.3.7	Sistem Pengendalian Intern Penjualan Dalam Hubungannya Dengan Efektivitas Penjualan.....	33
2.2	Kerangka Pemikiran.....	34
2.3	Hipotesis.....	41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Objek Penelitian.....	42
3.2	Metode Penelitian	42
3.2.1	Desain Penelitian	42
3.2.2	Definisi dan Operasional Variabel.....	43
3.2.2.1	Definisi Variabel	43
3.2.2.2	Operasionalisasi Variabel.....	44
3.2.3	Populasi dan Sampel.....	48
3.2.3.1	Populasi	48
3.2.3.2	Sampel	48
3.2.4	Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian.....	50
3.2.5	Teknik Analisis Data dan Rancangan Pengujian Hipotesis.....	50
3.2.5.1	Teknik Analisis Data	53
3.2.5.2	Rancangan Pengujian Hipotesis	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Hasil Penelitian	56
4.1.1	Tinjauan Umum Tentang Subyek Penelitian.....	56
4.1.1.1	Sejarah Perusahaan.....	56
4.1.1.2	Kondisi Penjualan.....	57
4.1.2	Deskripsi Data Variabel.....	61
4.1.2.1	Pengujian Instrumen Penelitian.....	61
4.1.2.2	Sistem Pengendalian Intern Penjualan	65
4.1.2.3	Efektivitas Penjualan	75
4.1.3	Hasil Pengujian Hipotesis.....	76
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian	77
4.2.1	Sistem Pengendalian Intern Penjualan	77
4.2.2	Efektivitas Penjualan	81

4.2.3 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan	82
--	----

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	85
5.2 Saran	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kriteria Tingkat Efektivitas	2
Tabel 1.2 Efektivitas Penjualan	3
Tabel 2.1 Kriteria Tingkat Efektivitas	23
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel	44
Tabel 3.2 Skor Jawaban	50
Tabel 3.3 Interpretasi Koefisien Korelasi	55
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan....	62
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas	65
Tabel 4.3 Perhitungan Frekuensi Jawaban Untuk Variabel X.....	66
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Struktur Organisasi....	69
Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Sistem Otorisasi dan Prosdur Pencatatan	71
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Praktik yang Sehat.....	73
Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Karyawan yang Cakap	74
Tabel 4.8 Efektivitas Penjualan BMC Tahun 2010.....	75
Tabel 4.9 Korelasi Rank Spearman	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	40
Gambar 2.2 Hubungan Variabel	41
Gambar 4.1 Skala Kontinum Sistem Pengendalian Inten Penjualan	67



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Tabel Hasil Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2 Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan
- Lampiran 3 Perbandingan Realisasi dengan RKAP Penjualan PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC)
- Lampiran 4 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 5 Formulir Frekuensi Bimbingan
- Lampiran 6 Surat Izin Penelitian PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC)
- Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup

