

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	
KATA PENGANTAR	i
ABSTAK	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah	3
C. Perumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat dan Kegunaan Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pengendalian Manajemen	9
B. Tujuan Pengendalian Manajemen	14
C. Proses Dalam Pengendalian Manajemen	15
D. Pengendalian Manajemen Pada Organisasi Penjualan.....	21
E. Pengertian dan Unsur-Unsur Penjualan	
1. Pengertian Penjualan.....	22
2. Fungsi Penjualan	25
3. Masalah-Masalah yang Timbul dalam Pengelolaan Penjualan.....	25
F. Kerangka Pikir Penelitian	30

BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Tempat dan Waktu Penelitian	31
	B. Jenis dan Sumber Data	31
	C. Metode Pengumpulan Data	32
	D. Metode Analisa Data	33
	E. Definisi Operasional Variabel	33
BAB IV	GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
	A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	36
	B. Visi Dan Misi Perusahaan	37
	C. Stuktur Organisasi Perusahaan	38
	D. Kegiatan Usaha Perusahaan	44
	E. Perkembangan Usaha Perusahaan	48
BAB V	HASIL DAN PENELITIAN PEMBAHASAN	
	A. Produk Dan Layanan	52
	B. Harga	53
	C. Distribusi	54
	D. Metode Penjualan	
	1. Penjualan Tunai	55
	2. Penjualan Kredit	56
	E. Organisasi	60
	F. Perencanaan Penjualan yang dilakukan oleh PT. Sarana Central Bajatama	61
	G. Pelaksanaan Dan Pengendalian Atas Penjualan Pada PT. Sarana Central Bajatama.....	68
	H. Perencanaan Penjualan Tahun 2009.....	74
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan.....	78
	B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA		
DAFTAR KETERANGAN RISET		
LAMPIRAN – LAMPIRAN		