

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	1
1.1.1 Profil Perusahaan.....	1
1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	2
1.1.3 Logo Perusahaan .....	3
1.1.4 Bidang Usaha .....	3
1.2 Latar Belakang .....	3
1.3 Rumusan Masalah .....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Kegunaan Penelitian .....	8
1.5.1 Bagi Perusahaan .....	9
1.5.2 Bagi Penulis .....	9
1.5.3 Bagi Pihak Akademis .....	9
1.6 Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Rangkuman Teori .....	11
2.1.1 Manajemen Pemasaran .....	11

2.1.2	Pengertian Pemasaran .....	11
2.1.3	Pengertian Produk .....	11
2.1.4	Bauran Promosi .....	12
2.1.5	Promosi .....	14
2.1.6	Pengertian <i>Personal Selling</i> .....	14
2.1.7	Langkah-Langkah <i>Personal Selling</i> .....	14
2.1.8	Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	16
2.1.9	Proses Tahap Keputusan Pembelian.....	18
2.1.10	Keputusan Pembelian .....	19
2.2	Penelitian Terdahulu .....	19
2.3	Kerangka Pemikiran .....	21
2.4	Hipotesis .....	22

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1	Jenis Penelitian .....	23
3.1.1	Jenis Data .....	23
3.2	Variabel Operasional .....	24
3.2.1	Skala Pengukuran .....	26
3.3	Tahapan Penelitian .....	27
3.4	Populasi dan Sampel.....	28
3.4.1	Populasi.....	28
3.4.2	Sampel .....	29
3.4.3	Teknik Pengambilan Sampel.....	30
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.6	Alat Ukur Penelitian .....	31
3.6.1	Uji Validitas .....	31

3.6.2 Uji Reliabilitas.....	34
3.7 Teknik Analisis Data .....	35
3.7.1 Analisis Deskriptif.....	35
3.7.2 <i>Methods of Successive Internal (MSI)</i> .....	37
3.7.3 Uji Normalitas .....	38
3.7.4 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	39
3.7.5 Uji Hipotesis.....	39
3.7.6 Koefisien Determinasi .....	41

#### **BAB IV HASIL ANALISIS**

4.1 Identitas Responden.....	42
4.1.1 Identitas Responden Berdasarkan <i>Screening Question</i> .....	42
4.1.2 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
4.1.3 Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	43
4.1.4 Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan .....	44
4.1.5 Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	45
4.1.6 Identitas Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan .....	46
4.1.7 Identitas Responden Berdasarkan Pengeluaran per Bulan.....	47
4.2 Analisis Tanggapan Responden .....	48
4.2.1 Tanggapan Responden Mengenai Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> (X) yang dilakukan oleh Toyota AUTO2000 .....	49
4.2.2 Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian (Y) Konsumen di Toyota AUTO2000 .....	56
4.3 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	63
4.3.1 Uji Normalitas .....	63
4.3.2 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	64
4.3.3 Uji Hipotesis.....	65

4.3.4 Koefisien Determinasi .....	67
4.4 Pembahasan.....	68
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	71
5.2 Saran .....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	