

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	II
HALAMAN PERNYATAAN.....	III
ABSTRAK	IV
ABTRACT	V
KATA PENGANTAR.....	VI
DAFTAR ISI.....	VII
DAFTAR GAMBAR.....	VIII
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Gambaran umum objek penelitian.....	1
1.1.1 Profil perusahaan	1
1.1.2 Logo perusahaan.....	3
1.1.3 Visi dan Misi perusahaan.....	4
1.1.4 Produk yang di Jual	5
1.1.5 Struktur organisasi perusahaan	6
1.2 Latar belakang	7
1.3 Rumusan masalah.....	12
1.4 Tujuan penelitian	12
1.5 Batasan masalah	12
1.6 Kegunaan penelitian	13
1.7 Sistematika penulisan	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	15
2.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	15

2.1.3 Bauran promosi.....	16
2.1.4 <i>Personal selling</i>	18
2.1.5 Indikator <i>Personal Selling</i>	19
2.2 Penelitian Terdahulu.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	22
3.1 Jenis penelitian	22
3.2 Sumber Data	23
3.3 Tahap-tahapan Penelitian	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data	26
3.5 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Indikator <i>Personal Selling</i>	30
4.1.1 Kemampuan Komunikasi.....	30
4.1.2 Pemahaman Produk	33
4.1.3 Kreativitas	35
4.1.4 Empati	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	40
5.1 Kesimpulan.....	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN.....	44