

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PERNYATAAN MAHASISWA	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Akademis	8
1.4.2 Manfaat Praktis	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teoritis	15
2.2.1 Komunikasi Pemasaran	15
2.2.2 <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning</i>	16
2.2.3 Bauran Pemasaran	16
2.2.4 Bauran Promosi	17
2.2.5 <i>Personal Selling</i>	19
2.2.5.1 Tujuan Penjualan Tatap Muka (<i>Peronal Selling</i>)	20
2.2.5.2 Sifat dan Kriteria <i>Personal Selling</i>	20
2.2.5.3 Bentuk-bentuk <i>Personal Selling</i>	21
2.2.5.4 Jenis-jenis <i>Personal Selling</i>	22
2.2.5.5 Tahapan <i>Personal Selling</i>	23
2.2.6 Komunikasi Antarpribadi	25
2.2.6.1 Pengertian Komunikasi Antarpribadi	25

2.2.6.2 Komunikasi Verbal	25
2.2.6.3 Komunikasi Non Verbal	26
2.2.7 Account Executive	26
2.2.7.1 Pengertian Account Executive	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Paradigma Penelitian	28
3.2 Metode Penelitian	29
3.3 Subyek Penelitian	30
3.4 Teknik Pengumpulan Data	31
3.4.1 Data Primer	31
3.4.2 Data Sekunder	32
3.5 Teknik Analisis Data	33
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	36
4.1.1 Sejarah Hipwee.com	36
4.1.2 Visi dan Misi Hipwee.com	37
4.1.3 Logo, Slogan dan Filosofi Hipwee.com	37
4.1.4 Stuktur Organisasi Sales Hipwee.com.....	40
4.1.5 Account Executive Hipwee.com.....	40
4.1.6 Produk Hipwee.com.....	41
4.2 Hasil Penelitian.....	43
4.2.1 Perencanaan <i>Personal Selling</i>	44
4.2.1.1 Analisis Situasi	44
A. Target Market.....	46
B. Pesaing atau Kompetitor Perusahaan	47
4.2.2 Pelaksanaan <i>Personal Selling</i>	49
4.2.2.1 <i>Prospecting and Qualifying</i>	49
4.2.2.2 <i>Preapproach</i>	50
4.2.2.3 <i>Presenting and Demonstration</i>	50
4.2.2.4 <i>Closing</i>	52

4.2.3 Evaluasi.....	53
4.3 Pembahasan	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran	64
1.2.1 Saran Akademis	64
1.2.2 Saran Praktis	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN.....	71



UNIVERSITAS
MERCU BUANA