

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang merupakan syarat akhir untuk menyelesaikan pendidikan kesarjanaan di Universitas Mercu Buana Jakarta.

Saya menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena keterbatasan penulis.

Pada kesempatan ini pula, saya ingin mengucapkan terima kasih dan Alhamdulillah yang sedalam-dalamnya kepada :

Semua pendukung dalam kehidupanku terima kasih semua atas dukungannya baik moril maupun materil.

Kepada Mama – Papaku yang selalu memberikan semangat dan doanya. Untuk Mba Lucky, A'a Asep dan adik ku SayogaTeruntuk Adindaku, cintaku Yunita Lestari yang selalu setia menemaniku, mendengarkan keluh kesahku, motivator, inspirasiku dan semangatku.

Bapak Arief Bowo PK,SE.,MM, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu dari kesibukannya, untuk membimbing saya dalam penulisan skripsi ini. Dan Segenap staff dosen pengajar Universitas Mercu Buana dimana saya telah mendapatkan pengetahuan.

Kepada teman – teman semua di BIT Ratri, Andi, Dimas, Mbak Murni, Bu Lita, dan juga Ibu Julianty selaku atasan saya yang selalu mendukung saya .

Untuk sahabat – sahabatku anak Manajemen Universitas Mercu Buana angkatan 2 especially Suroso, Hari, Irwan, Doni, Jumiran, Meidy, Slamet, Ajah, Dina, Enik dan Sinta, Eko.....keep on fight ya, dan lainnya yang tidak dapat disebutkan satu-persatu terima kasih atas semangat, doa – doa dan dukungannya.

Terima kasih kepada Untuk sahabatku Andri yang dengan suka rela meminjamkan buku-bukunya, doanya, dan dukungannya selama pembuatan skripsi ini. Untuk sahabat – sahabatku lainnya di Mercu Buana yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih atas segala bantuan dan dukungannya selama ini.

Jakarta, Oktober 2007

Penulis

Gunawan Adhiyasa

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A Latar belakang Masalah.....	1
B Rumusan masalah	3
C Pembatasan masalah	4
D Tujuan Penelitian.....	4
E Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
A Pengertian Manajemen Pemasaran.....	6
B Konsep Pemasaran.....	7
C Bauran Pemasaran.....	8
D Pengertian Produk.....	8
E Konsep Dasar Produk.....	9
F Pengertian Promosi.....	10
G Tujuan Promosi.....	11
H Bauran Promosi.....	11
I Pengertian Personal Selling.....	16

1.Peranan Sales Person Dalam Manajemen Penjualan.....	16
2. . Ciri Khusus Pekerjaan <i>Sales Person</i>	17
J Aktivitas Penjualan.....	19
K Hubungan Antara Aktivitas <i>Sales Person</i> Terhadap Volume Penjualan.....	20
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	22
A Gambaran Umum Perusahaan.....	22
1 Lokasi Penelitian.....	22
2 Sejarah Singkat Perusahaan.....	22
3 Struktur Organisasi.....	24
B Metode Penelitian.....	27
C Populasi Dan Sampling.....	27
D Identifikasi Variabel.....	27
E Metode Pengumpulan Data... ..	28
F Metode Analisa Data	28
BAB IV ANALISA HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
A Pelaksanaan Aktivitas Sales Person di PT Buana Indomobil Trada.....	30
a Penjualan Perseorangan (<i>Personal Selling</i>).....	31
b Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	31
c Hubungan Masyarakat.....	32
B Biaya yang Dikeluarkan untuk Aktivitas <i>Sales Person</i> di PT Buana Indomobilt Trada.....	35

C Pengaruh Biaya Aktivitas <i>Sales Person</i> terhadap Volume Penjualan di PT Buana Indomobil Trada.....	38
D Perhitungan Regresi.....	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	49
A Kesimpulan.....	50
B Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

REGRESI LINIER SEDERHANA.....PAGE 1-PAGE2

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4	34-35
Tabel 4.1	37-38
Tabel 4.2	40
Tabel 4.3	42-43
Tabel 4.4	44
Tabel 4.5	45
Tabel 4.6	45
Tabel 4.7	46
Tabel 4.8	46
Tabel 4.9	47

DAFTAR PUSTAKA

Basu Swastha DH dan Ibnu Sukotjo W Pengantar Bisnis Modern Edisi 3 Liberty Tahun 2002.Jakarta

Drs M Mursid .Manajemen Pemasaran Penerbit Bumi Aksara .Tahun 2003.Jakarta

Kotler Philip. Manajemen Pemasaran Edisi kesebelas Jilid 1 Penerbit PT Prenhall.comTahun 2005 Jakarta

Kotler dan Amstrong Prinsip-pinsip Pemasaran Jilid 1 Edisi 8 Penerbit Erlangga Tahun 2001 Jakarta

Lamb Hair Mc Danel Manajemen emasaran Buku 2 Penerbit Salemba Empat Tahun 2001.Jakarta

Lupiyoadi Rambat.Manajemen Pemasaran Jasa (Teori dan Praktek) Edisi Pertama Penerbit Salemba Empat Tahun 2001 Jakarta

Majalah Intisari Edisi Januari 2004

Sutisna Divisi Buku Umum Penerbit PT Remaja Rosdakarya.Tahun 2002.Jakarta.