

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN HASIL KARYA SENDIRI .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.4.1 Manfaat Akademik .....	6
1.4.2 Manfaat Praktis .....	6

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Kajian Teoritis .....	18
2.2.1 Komunikasi Pemasaran.....	19
2.2.2 Pengertian Promosi .....	20
2.2.3 Bauran Promosi ( <i>Promotion Mix</i> ) .....	21
2.2.4 <i>Personal Selling</i> .....	23
2.2.5 Kriteria Tenaga <i>Personal Selling</i> .....	23
2.2.6 Manfaat <i>Personal Selling</i> .....	24
2.2.7 Proses Penjualan Melalui <i>Personal Selling</i> .....	25
2.2.8 Strategi <i>Personal selling</i> .....	26
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
3.1 Paradigma Penelitian.....	30
3.2 Metode Penelitian.....	30
3.3 Subjek dan Objek Penelitian .....	31
3.3.1 Subjek Penelitian .....	31
3.3.2 Objek Penelitian.....	32
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	32
3.5 Teknik Analisis Data .....	34
3.6 Teknik Keabsahan Data.....	35

<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	37
4.1.1 Profil Perusahaan .....	37
4.1.2 Data Perusahaan.....	38
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan .....	38
4.1.4 Struktur Organisasi .....	39
4.1.5 Jobdesk.....	39
4.2 Hasil Penelitian.....	44
4.2.1 Perencanaan strategi <i>personal selling</i> .....	44
4.2.2 Komunikasi Pemasaran Karunia Auto 98.....	48
4.2.3 <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98.....	49
4.2.4 Manfaat <i>Personal Selling</i> Bagi Karunia Auto 98 .....	52
4.2.5 Kriteria Sales Marketing <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98 .....	53
4.2.6 Strategi <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98.....	54
4.2.6 Tahapan Dari Strategi <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98.....	55
4.2.7 Evaluasi.....	58
4.3 Hasil Pembahasan.....	59
4.3.1 Strategi <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98.....	59
4.3.2 Tahapan Dari Strategi <i>Personal Selling</i> Karunia Auto 98.....	61
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>63</b>

5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran.....	66
5.2.1 Saran Akademis.....	66
5.2.2 Saran Praktis.....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>68</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>70</b>

