

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	8
1.4.2 Manfaat Praktis.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Komunikasi Pemasaran.....	15
2.2.1 Bauran Komunikasi Pemasaran	16
2.3 Promosi	17
2.3.1 Bauran Promosi.....	18
2.3.2 <i>Personal Selling</i>	19
2.4 Komunikasi Interpersonal.....	22
2.4.1 Pengertian Komunikasi Interpersonal.....	22
2.4.2 Unsur Komunikasi Interpersonal.....	24
2.4.3 Ciri-ciri Komunikasi Interpersonal.....	26
2.4.4 Tujuan Komunikasi Interpersonal.....	27
2.4.5 Kemampuan Komunikasi Interpersonal.....	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
3.1 Paradigma Penelitian.....	32
3.2 Metode Penelitian.....	33
3.3 Subyek Penelitian.....	36
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.5 Teknik Analisis Data.....	38
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Gambaran Umum PT. Internux.....	41
4.1.1 Visi dan Misi	42
4.1.2 BOLT 4G LTE	42
4.1.3 Profile divisi <i>Direct Sales</i>	44
4.2 Hasil Penelitian.....	46
4.2.1 Program Promosi dan Pemasaran BOLT 4G LTE.....	46
4.2.1.1 Profil Produk.....	49

4.2.1.2	Target Pemasaran.....	50
4.2.1.3	Ragam Promosi.....	50
4.2.1.4	Area Promosi.....	51
4.2.2	Aktivitas <i>Personal Selling</i> Promosi BOLT 4G LTE....	51
4.2.3	Kemampuan Komunikasi Interpersonal <i>Sales</i> BOLT 4G LTE.....	56
4.3	Pembahasan	61
4.3.1	Aktivitas <i>Personal Selling</i>	62
4.3.2	Kemampuan Komunikasi Interpersonal.....	67
BAB V	KESIMPULAN & SARAN.....	71
5.1	Kesimpulan.....	71
5.2	Saran.....	72
5.2.1	Saran Akademis.....	73
5.2.2	Saran Praktis.....	73

LAMPIRAN
DAFTAR PUSTAKA
BIODATA PENULIS

