

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo PT. Telkom .....	1
Gambar 1. 2 Grafik Volume Penjualan IndiHome di PT. Telkom Witel Semarang Tahun 2014.....	10
Gambar 2. 1 Proses Personal Selling .....	21
Gambar 2. 2 Proses Pertukaran.....	25
Gambar 2. 3 Kerangka Pemikiran.....	42
Gambar 3. 1 Skala Pengukuran.....	48
Gambar 3. 2 Tahapan Penelitian.....	49
Gambar 3. 3 Klasifikasi Kategori Penilaian Persentase dalam Garis Kontinum .....	57
Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	62
Gambar 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	63
Gambar 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	64
Gambar 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Waktu Bekerja .....	65
Gambar 4. 5 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Prospecting and Qualifying</i> ...	67
Gambar 4. 6 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Pre-approach</i> .....	69
Gambar 4. 7 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Approach</i> .....	71
Gambar 4. 8 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Presentation and Demonstration</i> .....	73
Gambar 4. 9 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Handling Objection</i> .....	75
Gambar 4. 10 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Closing</i> .....	76
Gambar 4. 11 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi <i>Follow-up</i> .....	78
Gambar 4. 12 Persentase dalam Garis Kontinum Dimensi Variabel <i>Personal Selling</i> .....	80
Gambar 4. 13 Persentase dalam Garis Kontinum Variabel Volume Penjualan .....	82
Gambar 4. 14 Hasil Uji Normalitas Menggunakan P P-plot.....	84
Gambar 4. 15 Hasil Uji Heterokedastisitas Menggunakan Metode Grafik ( <i>Scatterplot</i> ) .	85