

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	II
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	III
ABSTRAK	IV
ABSTRACT.....	V
KATA PENGANTAR	VI
DAFTAR ISI.....	VII
DAFTAR TABEL.....	IX
DAFTAR GAMBAR	X
DAFTAR LAMPIRAN.....	XI
BAB I.....	12
PENDAHULUAN	12
1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.	12
1.1.1 Divisi Business Service Bandung	12
1.1.2 Aplikasi Pijar Sekolah	14
1.2 Latar Belakang Masalah	14
1.3 Rumusan Masalah	17
1.4 Tujuan Proyek Akhir	17
1.5 Kegunaan Penelitian.....	18
1.6 Batasan Masalah.....	18
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Proyek Akhir.....	19
BAB II.....	20
TINJAUAN PUSTAKA	20
2.1 Landasan Teori	20
2.1.1 Pemasaran	20
2.1.2 Bauran Promosi (<i>Promotion Mix</i>)	21
2.1.3 <i>Personal Selling</i>	23
2.1.4 Keunggulan dan Kelemahan <i>Personal Selling</i>	24
2.1.5 Alat <i>Personal Selling</i>	25
2.1.6 Bentuk <i>Personal Selling</i>	25
2.1.7 Teknik-teknik <i>Personal Selling</i>	26
2.2 Penelitian Terdahulu.....	28

2.3	Kerangka Penelitian	31
BAB III		32
METODE PENELITIAN.....		32
3.1	Pendekatan Penelitian.....	32
3.2	Proses Penelitian Kualitatif	32
3.3	Pengumpulan Data	33
3.3.1	Instrumen Penelitian	33
3.3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.4	Uji Keabsahan Data.....	39
3.5	Teknik Analisis Data	45
BAB IV		47
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		47
4.1	Hasil Penelitian.....	47
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	48
4.3.1	Hasil Observasi dan Wawancara	48
BAB V.....		60
KESIMPULAN DAN SARAN.....		60
5.1	Kesimpulan.....	60
5.2	Saran	61
DAFTAR PUSTAKA		63
LAMPIRAN.....		65