

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Batasan Masalah.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Manajemen Pemasaran	8
2.1.2 Bauran Pemasaran	9
2.1.3 Promosi	9
2.1.4 Bauran Promosi	9
2.1.5 Promosi Penjualan.....	11
2.1.6 Peningkatan Penjualan	10
2.1.7 Sales	12
2.1.8 Sales Call	13
2.2 Penelitian Terdahulu.....	14
2.3 Kerangka Pemikiran	15
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	17
3.1 Pendekatan Penelitian	17
3.2 Jenis Penelitian	17
3.3 Variabel Operasional.....	18
3.4 Skala Pengukuran.....	21
3.5 Tahapan Penelitian.....	22

3.6	Metode Pengumpulan Data	23
3.6.1	Jenis dan Sumber Data.....	23
3.6.2	Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.7	Populasi dan Sampel.....	23
3.7.1	Populasi	23
3.7.2	Sampel.....	24
3.8	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	25
3.8.1	Uji Validitas	25
3.8.2	Uji Reliabilitas.....	26
3.9	Uji Normalitas.....	27
3.10	Teknik Analisis	27
3.10.1	Analisis Deskriptif.....	27
3.10.2	Analisis Regresi Linier Sederhana	29
3.10.3	Analisis Koefisien Determinasi.....	29
3.10.4	Uji Parsial.....	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		30
4.1	Karakteristik Responden.....	30
4.1.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	30
4.1.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	30
4.1.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	32
4.2	Hasil Analisis.....	33
4.2.1	Analisis Deskriptif.....	33
4.3	Uji Normalitas.....	39
4.4	Uji Hipotesis.....	40
4.4.1	Analisis Regresi Linier Sederhana dan Uji Parsial	40
4.4.2	Koefisiensi Determinasi	41
BAB V PENUTUP		42
5.1	Kesimpulan	42
5.2	Saran	43
DAFTAR PUSTAKA		44
Book		44
Journal.....		44
LAMPIRAN		46