

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