

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	1
1.1.1 Profil Perusahaan PT Telkom	1
1.1.2 Logo Perusahaan PT. Telkom Indonesia.....	1
1.1.3 Visi Dan Misi PT Telkom	3
1.1.4 Struktur Perusahaan.....	3
1.1.5 Produk dan Layanan.....	4
1.2 Latar Belakang	5
1.3 Perumusan Masalah	10
1.4 Tujuan Penelitian	10
1.5 Kegunaan Penelitian	10
1.6 Batasan Masalah	10
1.7 Sistematika Penelitian.....	11
BAB II	16
LANDASAN TEORI	16
2.1 Tinjauan Pustaka.....	16
2.1.1 Pemasaran.....	16
2.1.2 Manajemen Pemasaran.....	16
2.1.3 Bauran Pemasaran	17
2.1.4 Promosi.....	18
2.1.5 Bauran Promosi	19
2.1.6 Personal Selling.....	20
2.1.7 Langkah-Langkah <i>Personal Selling</i>	20

2.1.8 Proses Personal Selling	21
2.1.9 Kelebihan dan Kekurangan <i>Personal Selling</i>	24
2.2 Penelitian Terdahulu	26
BAB III.....	28
METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Jenis Penelitian	28
3.3 Populasi dan Sampel.....	30
3.3.1 Populasi	30
3.3.2 Sampel.....	30
3.3.3 Teknik Sampling	31
3.4 Tahap Penelitian.....	33
3.5 Variabel Operasional	34
3.6 Teknik Pengolahan Data.....	38
3.6.1 Uji Validitas	38
3.6.2 Uji Reliabilitas.....	39
3.7 Analisis Deskriptif	40
BAB IV.....	43
HASIL DAN PEMBAHASAN	43
4.1 Hasil Penelitian	43
4.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden.....	43
4.2 Alat Ukur Penelitian	46
4.2.1 Hasil Uji Validitas	46
4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas	48
4.3 Teknik Analisis Data.....	48
4.3.1 Analisis Deskriptif.....	48
4.4 Analisis Hasil Penelitian	67
BAB V	71
KESIMPULAN DAN SARAN	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran	71
5.2.1 Saran Untuk Perusahaan PT. Telkom Cabang Banda Aceh	71

5.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	73
LAMPIRAN	75