



DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
INTISARI	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penulisan.....	3
1.4 Manfaat Penulisan.....	4
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1 Kondisi Umum PT Sarihusada Generasi Mahardhika	5
2.2 Visi Misi.....	6
2.3 Tinjauan Pustaka.....	7
2.3.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	7
2.3.2 <i>Promotional Mix</i>	8
2.3.3 Personal Selling	8
2.3.4 Tujuan <i>Personal Selling</i>	9
2.3.5 Tipe <i>Personal Selling</i>	10
2.3.6 Karakteristik <i>Personal Selling</i>	11
2.3.7 Langkah-langkah <i>Personal Selling</i>	11
2.3.8 Penelitian Terdahulu	14
2.4 Metodologi Penelitian	16
2.4.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	16
2.4.2 Jenis dan Sumber Data.....	16
2.4.3 Metode Pengumpulan Data.....	17



2.4.4 Populasi dan Sampel.....	18
2.4.5 Teknik Analisis Data.....	18
2.4.6 Definisi Operasional	20
BAB III ANALISIS DAN PEMBAHASAN	23
3.1 Analisis <i>Personal Selling</i>	23
3.2 Pembahasan.....	26
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	45
4.1 Kesimpulan	45
4.2 Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	49



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Penerapan Personal Selling di PT Sarihusada Generasi Mahardhika Yogyakarta

REPINA RIDHATAMA P, Fitri Damayanti Berutu, S.E., S.S., M.Sc.

Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Dimensi Pengukuran <i>Personal Selling</i>	22
Tabel 3. 1 Penerapan <i>Personal Selling</i> di Sarihusada.....	44



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 <i>Event mini mobil</i>	27
Gambar 3.2 <i>Event trolley</i> dan pembagian sampel.....	27
Gambar 3.3 Pemberian sampel produk	28
Gambar 3.4 Tenaga penjual mengenakan seragam Sarihusada	30
Gambar 3.5 Tenaga penjual mengenakan seragam saat di luar toko	31
Gambar 3. 6 <i>Team Leader</i> memberi arahan kepada tenaga penjual	33
Gambar 3. 7 Presentasi dan peragaan oleh tenaga penjual	33
Gambar 3.8 Penutupan oleh tenaga penjual.....	36
Gambar 3. 9 Tenaga penjual meminta data diri	36



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Penerapan Personal Selling di PT Sarihusada Generasi Mahardhika Yogyakarta
REPINĀ RIDHATAMA P, Fitri Damayanti Berutu, S.E., S.S., M.Sc.
Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara.....	49
Lampiran 2 SOP Tenaga Penjual	50