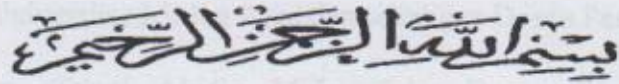


KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan Alhamdulillah dan memanjatkan puji syukur yang sebesar-besarnya kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karuniaNya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa di dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan atau masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu untuk kesempurnaan Skripsi ini penulis mengharapkan saran, kritik dan Perbaikan dari pembaca yang sifatnya konstruktif.

Dalam penyelesaian Skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan serta dorongan semangat dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. DR. H. Ali Ya'kub Matondang, Sag, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. DR. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Bapak **Insan Effendi, SE, MSi** selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Dosen Pembimbing II.
5. Bapak **Drs. Zainal Abidin MH**, selaku Dosen Penguji yang telah memberikan masukan pada saat pengujian meja hijau.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
7. Bapak Pimpinan PT. Indosat, Tbk Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data penelitian
8. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terhingga buat kedua orang tua, Ayahanda (Alm. Wahidin Nst) dan Mama Hj Bunga Sari Siregar yang dengan penuh kasih sayang membesarkan, mendoakan dan berkorban demi masa depan Ananda.
9. Yang tak kalah istimewa buat Istriku tercinta Rini Wulandari serta anakku Muhammad Alvino Rizki Nst dan Ahmad Ziad Attthoriq Nst atas kasih sayang dan dukungannya dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Abang ku Hendra dan Adriansyah Nst serta Kakak ku Syafitri dan Nuranna Nst yang telah terus mendukung agar menyelesaikan study ini.
11. Buat Adik Ipar ku Cici, Angga dan Bowo atas dukungannya
12. Buat teman-teman kantor, teman-teman seperjuangan di Solidas 99, Call Center Medan yang telah memotivasi saya dalam menyelesaikan kuliah ini.

Wassalammu 'alaikum Wr.Wb

Medan, 2011
Penulis

(Agus Salim Nasution)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Landasan Teoritis.....	5
1. Personal Selling	5
2. Dealer	17
3. Penjualan.....	20
B. Kerangka Konseptual.....	24
C. Hipotesis	25
 BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	26
B. Populasi dan Sampel	27
C. Definisi Operasional	28
D. Jenis dan Sumber Data.....	28
E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data	30
 BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	33
1. Deskripsi PT. Indosat Medan	33
2. Struktur Organisasi	36

3. Job Description Unit Kerja	46
4. Jasa PT. Indosat	46
5. Langkah-langkah yang dilakukan bagi memberhasikan penjualan	53
6. Hambatan-hambatan.....	53
B. Pembahasan.....	54
1. Penyajian Data Angket Responden.....	54
2. Teknik Analisis Data.....	62

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

