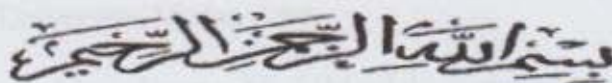


KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan alhamdulillah dan memanjatkan puji syukur yang sebesar-besarnya kehadiran 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 di sebabkan 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 Afiduddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
5. Bapak Amrin Mulia Utama, SE, MM selaku Ketua Sidang Meja Hijau.
6. Ibu Dhian Rosalina, SE, MSi, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
8. Bapak Pimpinan PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
9. Seluruh sahabat saya, Hotni, Ai Munthe, serta teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
10. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terhingga buat Ibunda “Montisori Surbakti” yang dengan penuh kasih sayang membesarkan, mendoakan dan berkorban demi masa depan Ananda.

Wassalammu 'alaikum Wr.Wb

Medan, 26 April 2011
Penulis

(Septika Latifa Hanum)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis.....	5
1. Pengertian Pemasaran	5
2. Pengertian Manajemen Pemasaran	6
3. Pengertian Bauran Pemasaran.....	7
4. Pengertian Kompetensi	8
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kompetensi Sales.....	9
6. Pengertian Personal Selling dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya	16
7. Ciri-ciri Personal Selling Kegiatan.....	18
8. Pengertian Penjualan.....	19
9. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan.....	23
10. Jenis-jenis Penjualan.....	24
11. Hubungan Kompetensi Sales dalam Personal Selling Terhadap Penjualan.....	24
B. Penelitian Terdahulu.....	26
C. Kerangka Konseptual.....	27
D. Hipotesis	28

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	29
B. Populasi dan Sampel.....	30
C. Definisi Operasional.....	31
D. Jenis dan Sumber Data.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Uji Validitas dan Realibilitas	34
G. Teknik Analisis Data	35

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	36
1. Deskripsi Data Perusahaan	36
2. Struktur Organisasi Perusahaan	37
3. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	39
4. Penyajian Data Angket	41
B. Pembahasan	53
1. Uji VALiditas dan Realibilitas	53
2. Analisis Regresi	56
3. Uji Signifikan Parsial	57
4. Koefisien Determinasi	58

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual	21
2. Struktur Organisasi PT. Wicakama Overseas International, Tbk Cabang Medan	38



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian	29
2. Definisi Operasional Variabel.....	32
3. Instrumen Skala Likert	34

