

**PENGARUH PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA PT. KALBE NUTRISIONAL
CABANG MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Oleh :

**DANIEL PANGOLUAN POS POS
NPM : 09 832 0023**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2014**

**JUDUL : PENGARUH PERSONAL SELLING DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. KALBE
NUTRISIONAL CABANG MEDAN**

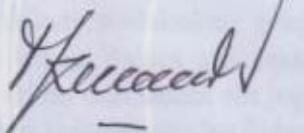
NAMA : DANIEL PANGOLUAN POS POS

NTM : 09 832 0023

JURUSAN : MANAJEMEN

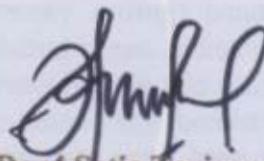
**Menyetujui :
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I



(Drs. Patar Marbun, SE, M.Si)

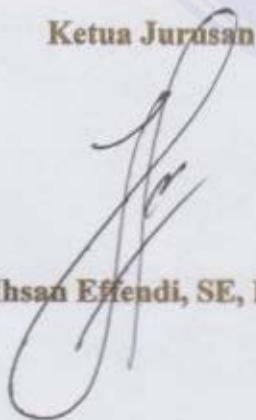
Pembimbing II



(Eka Dewi Setia Tarigan, SE, M.Si)

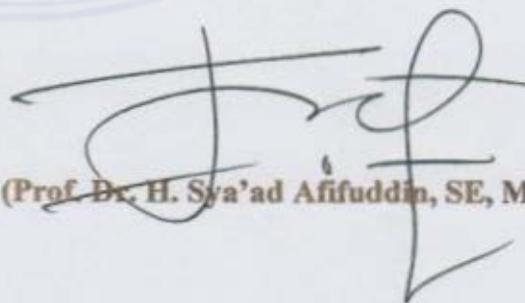
Mengetahui :

Ketua Jurusan



(Ihsan Effendi, SE, M.Si)

Dekan



(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, M.Ec)

Tanggal Lulus :

UNIVERSITAS MEDAN AREA