

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis Ucapkan keadirat Allah Tuhan yang maha kuasa , yang senantiasa mencurahkan Kasih Karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul "Pengaruh Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada PT. Kalbe Nutrisional Cabang Medan yang diajukan untuk melengkapi tugas dan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan moral maupun materi dari berbagai pihak untuk itu penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak. Prof. H. A. Ya'kub Matondang, MA selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr.H.Sya'ad Afifuddin, SE, MEd., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Ikhsan Efendi, SE., MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
4. Bapak Drs. Patar Marbun, MSi sebagai Dosen Pembimbing. skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.
5. Ibu Eka Dewi Setia Tarigan, SE, MSi Selaku Pembimbing II yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini tepat pada waktunya.

6. Terkhusus kepada Orang tua yang terciata yang telah banyak berkorban dan memberi semangat kepada penulis baikmoril maupun materil selama penulis mengikuti perkuliahan sampai selesainya kripsi ini.
7. Bapak pimpinan PT. Kalbe Nutrisional Cabang Medan beserta pegawai yang telah berkenan menerima serta memberikan data-data yang diperlukan.
8. Bapak Pembimbing lapangan yang telah memberikan arahan, wawasan dan membantu penulis selama melaksanakan riset sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh Keluarga yang penulis sayangi dan cintai yang telah banyak memberikan dukungan kepada penulis dan penyusun skripsi ini,
10. Teman-Teman seperjuangan Vera yang memberikan semangat dan motivasi sehingga terwujudnya skripsi ini.
11. Terimakasih kepada teman-teman penulis yang tidak mungkin disebut namanya satu persatu yang telah memberikan dorongan dan kenang-kenangan manis selama dibangku kuliah.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagikita semua dan apabila dalam penulisan ini terdapat kata-kata yang kurang berkenan penulis mengharap maaf yang sebesar-besarnya, semoga Tuhan Allah senantiasa meridhoi kita semua, Amin.

Medan, September 2013
Penulis

Daniel Pangoluan Pos-Pos

DAFTAR ISI

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II : LANDASAN TEORITIS.....	6
A. Landasan Teoritis.....	6
1. Pengertian Personal Selling.....	6
2. Tujuan Personal Selling.....	17
3. Sifat Personal Selling	20
4. Pejualan, Teori Penjualan, Hasil Penjualan.....	20
B. Kerangka Konseptual.....	22
C. Hipotesis.....	23
BAB III : METODE PENELITIAN.....	25
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	25
B. Populasi Dan Sampel.....	26
C. Defenisi Operasional.....	27
D. Jenis dan Sumber Data.....	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	27
F. Teknik analisis Data	28

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A. Hasil Penelitian	31
1. Deskripsi PT Kalbe Nutrisionals	31
2. Struktur Organisasi	33
3. Jasa PT Kalbe Nutrisionals	35
4. Langkah-Langkah yang dilakukan bagi pemberhasilan penjualan.....	38
B. Pembahasan	39
1. Penyajian data Angket Responden	39
BAB. V KESIMPULAN DAN SARAN	49
A. Kesimpulan	52
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA.....	54
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.2 : Kerangka konseptual..... 23

Gambar IV.1 : Struktur Organisasi PT. Kalbe Nutrisional..... 34



DAFTAR TABEL

Tabel III.1 Rincian Waktu Penelitian	25
Tabel III- 2 Skala Pengukuran Likerts	28
Tabel IV.1 Distribusi Pendapat Responden Mengenai Variabel Personal Selling (X_1)	40
Tabel IV.3 Distribusi Pendapat Responden Mengenai Variabel Peningkatan Penjualan (Y)	42

