

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	X
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Asumsi Penelitian.....	12
E. Hipotesis Penelitian	12
F. Kegunaan Penelitian	14
G. Ruang Lingkup Penelitian.....	15
H. Definisi Istilah	16
I. Kajian Terdahuli.....	16

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teoritik	
1. Kajian Teoritik Tentang Manajemen Pemasaran.....	24
2. Kajian Teoritik Tentang Strategi Pemasaran.....	25
3. Kajian Teoritik Tentang <i>Personal Selling</i>	26
4. Kajian Teoritik Tentang Kualitas Pelayanan.....	34
5. Kajian Teoritik Tentang Pengambilan Keputusan.....	42
6. Kajian Teoritik Tentang Produk Multi Barang.....	49

BAB III METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian	53
B. Populasi dan Sampel.....	54
C. Sumber Data.....	56
D. Instrumen Penelitian.....	57
E. Pengumpulan Data.....	58
F. Analisis Data	60

BAB IV DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data	
1. Profil KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.....	72
2. Deskripsi Data.....	86
B. Pembuktian Hipotesis	
1. Analisis Regresi Linier Berganda	106
2. Uji Signifikan Simultan (Uji t)	108
3. Uji Signifikan Parsial (Uji F).....	110
4. Koefisien Determinasi(R^2)	111
C. Pembahasan.....	112

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	119
B. Saran	120

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN