

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESEHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Asumsi Penelitian	12
E. Hipotesis Penelitian.....	12
F. Kegunaan Penelitian	13
G. Ruang Lingkup Penelitian	15
1. Variabel Penelitian	15
2. Subjek Penelitian.....	17
3. Lokasi Penelitian.....	17
H. Definisi Istilah	17
I. Kajian Penelitian Terdahulu	19
BAB II KAJIAN PUSTAKA	25

A. Komunikasi Pemasaran	25
1. <i>Personal Selling</i>	25
a. Pengertian <i>Personal Selling</i>	25
b. Fungsi <i>Personal Selling</i>	29
c. Tujuan <i>Personal Selling</i>	32
d. Kelemahan <i>Personal Selling</i>	33
e. Manfaat <i>Personal Selling</i>	33
f. Kegiatan Petugas <i>Personal Selling</i>	34
g. Indikator <i>Personal Selling</i>	35
2. <i>Public Relation</i>	37
a. Pengertian <i>Public Relation</i>	37
b. Fungsi <i>Public Relation</i>	39
c. Tujuan <i>Public Relation</i>	41
d. Tugas <i>Public Relation</i>	42
e. Indikator <i>Public Relation</i>	46
B. Perilaku Konsumen	50
1. Kepuasan Anggota	50
a. Pengertian Kepuasan Anggota	51
b. Manfaat Kepuasan Anggota/Pelanggan.....	53
c. Metode Pengukuran Kepuasan Anggota/Pelanggan	55
d. Tujuan Pengukuran Kepuasan Anggota/Pelanggan	57
e. Indikator Kepuasan Anggota	58
BAB III METODE PENELITIAN.....	60
A. Rancangan Penelitian	60
B. Populasi dan Sampel	61

C. Sumber Data	63
D. Instrumen Penelitian	65
E. Pengumpulan Data	71
F. Deskripsi Data Penelitian dan Responden.....	74
G. Analisis Data.....	75
BAB IV DESKRIPSI, HASIL DAN PEMBAHASAN	91
A. Deskripsi Data	91
B. Hasil Penelitian	116
C. Pembahasan	120
BAB V PENUTUP	125
A. Kesimpulan.....	125
B. Saran.....	126
DAFTAR RUJUKAN	127
LAMPIRAN	133