

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	11
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	12
F. Asumsi Penelitian.....	14
G. Hipotesis Penelitian.....	14
H. Definisi Istilah.....	15
I. Kajian Terdahulu.....	17
BAB II LANDASAN TEORI.....	24
A. <i>Personal Selling</i>	24

B. <i>Positioning</i>	31
C. Pengambilan Keputusan.....	36
D. Hubungan <i>Personal Selling</i> Dan Keputusan Pembelian	41
E. Hubungan <i>Positioning</i> Dan Keputusan Pembelian.....	43
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	45
A. Rancangan Penelitian.....	45
B. Populasi Dan Sampel.....	47
C. Sumber Data.....	49
D. Instrumen Penelitian.....	50
E. Pengumpula Data.....	55
F. Analisis Data.....	56
BAB IV DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS DAN PEMBAHASAN.....	71
A. Deskripsi Data.....	71
B. Pembuktian Hipotesis.....	112
C. Pembahasan.....	119
BAB V PENUTUP.....	127
A. Kesimpulan.....	127
B. Saran.....	128
DAFTAR RUJUKAN.....	130
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	138
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	138
RIWAYAT HIDUP.....	190