

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	6
BAB II. KAJIAN DAN METODOLOGI PENULISAN	
A. Kajian Teoritis.....	8
B. KerangkaBerpikir.....	26
C. Metodologi Penulisan.....	27
BAB III. PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Kasus	29
B. Analisis Kasus.....	33
C. Implikasi.....	53
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran-saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1	Total Nasabah Bank	4
Tabel 1.2	Perkembangan Tenaga Penjual.....	4
Tabel 3.1	Karakteristik Responden	34
Tabel 3.2	Karakteristik Responden.....	34
Tabel 3.3	Hasil Kuesioner	35
Tabel 3.4	Hasil Kuesioner	40
Tabel 3.5	Hasil Kuesioner	43
Tabel 3.6	Hasil Kuesioner	45
Tabel 3.7	Hasil Kuesioner	47

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	langkah-langkah penjualan yang Efektif.....	20
Gambar 2.2	Pengelolaan Tenaga Penjualan.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1 : KEGIATAN PERSONAL SELLING BANK BRI
- LAMPIRAN 2 : PRODUK TABUNGAN BANK BRI
- LAMPIRAN 3 : SURAT KETERANGAN OBSERVASI DARI BANK BRI
- LAMPIRAN 4 : DAFTAR KUESIONER