

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Pembatasan Masalah	7
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Kerangka Teori.....	9
2.1.1 Keputusan Pembelian.....	9
2.1.2 Personal Selling.....	16
2.1.3 Kualitas Produk.....	22
2.2 Penelitian Relevan	26
2.3 Kerangka Berpikir	29
2.4 Hipotesis	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Jenis Penelitian	31
3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	31
3.3 Populasi dan Sampel.....	31
3.3.1 Populasi.....	31
3.3.2 Sampel.....	32
3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	32
3.4.1 Variabel Penelitian	32
3.4.2 Definisi Operasional	33

3.5	Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian.....	35
3.5.1	Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.5.2	Uji Instrumen Penelitian.....	36
3.6	Teknik Analisis Data.....	37
3.6.1	Uji Asumsi Klasik.....	38
3.6.2	Uji Hipotesis.....	39
3.6.3	Identifikasi Determinan (R^2).....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		42
4.1	Hasil Penelitian.....	42
4.1.1	Deskripsi Usaha.....	42
4.1.2	Deskripsi Data Penelitian.....	44
4.1.3	Uji Instrumen Penelitian.....	48
4.1.4	Uji Asumsi Klasik.....	51
4.1.5	Analisis Regresi Linear Berganda.....	54
4.1.6	Uji Hipotesis.....	55
4.1.7	Analisis Determinasi (<i>R Square</i>).....	57
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	58
4.2.1	Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap Keputusan Pembelian.....	58
4.2.2	Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	59
4.2.3	Pengaruh <i>Personal Selling</i> dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.....	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		62
5.1	Kesimpulan.....	62
5.2	Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....		65
Lampiran.....		67
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		113