

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG	ii
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG.....	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Fokus Penelitian	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	3
1.4.2 Manfaat Praktis.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Penelitian Terdahulu	4
2.2 Teori Komunikasi Persuasif	6
2.3 Komunikasi	6
2.4 Komunikasi Pemasaran	7
2.5 Komunikasi Pemasaran Terpadu	7
2.6 Penjualan Personal (<i>Personal Selling</i>).....	9
2.6.1 Strategi Penjualan Personal (<i>Personal Selling</i>).....	10
2.7 Minat Konsumen	11
2.8 Kerangka Pemikiran	12
2.9 Definisi Konsep	13
BAB III METODE PENELITIAN	15
3.1 Metode Penelitian	15
3.2 Desain Penelitian	15
3.3 Sumber Data	16
3.4 Informan dan Key Informan	17
3.5 Teknik Pengumpulan Data	17
3.5.1 Data Primer.....	18
3.5.2 Data Sekunder.....	18
3.6 Keabsahan Data	18
3.7 Analisis Data.....	19
DAFTAR PUSTAKA	21

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Penjualan AsiaCommerce.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel 2.2 Lingkup pembahasan komunikasi pemasaran terpadu.....	8