

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Kegunaan Penelitian.....	9
1.5. Ruang Lingkup dan Pengertian Istilah.....	10
1.6. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	11
1.6.1 Kerangka Pemikiran.....	11
1.6.2 Hipotesis	19

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian <i>Public Relations</i>	22
2.1.1 Promosi Salah Satu Kegiatan <i>Public Relations</i>	24
2.1.2 <i>Personal Selling</i>	25
2.1.3 <i>Personal Selling</i> Sebagai Salah Satu Unsur Bauran Promosi.....	26
2.1.4 Pengertian <i>Personal Selling</i>	28
2.1.5 Kinerja Wiraniaga/agen.....	33
2.2 Tinjauan Tentang Minat.....	35
2.2.1 Proses Pembentukan Minat.....	36
2.3 Teori Pertukaran Sosial	37

BAB III

OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	40
3.1.1 Gambaran Umum kantor <i>PruStars</i> Prudential Cabang Sukabumi.....	40
3.1.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	42
3.1.1.2 Logo Perusahaan.....	43
3.1.1.3 Misi Perusahaan.....	44
3.2 Metodologi Penelitian.....	46
3.2.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	46
3.2.2 Populasi dan Sampel.....	47

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.2.4 Operasional Variabel.....	53
3.2.5 Teknik Analisa Data.....	57
3.2.6 Validitas dan Reabilitas.....	58

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Data Responden.....	68
4.2 Data Penelitian (variabel X).....	72
4.3 Data Penelitian (Variabel Y).....	103
4.4 Hubungan Antara Keterampilan Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	122
4.5 Hubungan Tingkat Keahlian Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	123
4.6 Hubungan Antara Tingkat Motivasi Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	124
4.7 Hubungan Antara Persepsi Peran Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	126
4.8 Hubungan antara Karakteristik Pribadi Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	127
4.9 Hubungan Antara Adaptabilitas Dalam <i>Personal Selling</i> Dengan Minat Calon Nasabah Prudential Cabang Sukabumi.....	128

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....130

5.2 Saran133

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

