

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Kegiatan	3
1.4. Manfaat Kegiatan Magang	4
1.5. Sistematika Laporan Magang	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Pengertian Manajemen Penjualan	6
2.2. Pengertian Pemasaran	8
2.3. Tujuan Manajemen Penjualan	14
2.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan Penjualan	16
2.5 Fungsi Tenaga Penjual.....	18
2.6 Proses Penjualan	21
2.7 Kompensasi Tenaga Penjual	23
2.8 Evaluasi Hasil Kerja Tenaga Penjualan	26
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	27
3.1. Sejarah Ringkas Perusahaan	27
3.2. Struktur dan Sistem Organisasi	28

3.2.1 Organisasi Garis.....	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Manajemen Penjualan Pada CV. Niaga Utama Motor	35
4.1.1. Sistem Penjualan Pada CV. Niaga Utama Motor	35
4.1.2. Target Pasar	36
4.1.3. Proses Penjualan Pada CV. Niaga Utama Motor.....	37
4.1.4. Kompensasi Tenaga Penjual	38
4.1.5. Evaluasi Hasil Kerja Tenaga Penjual.....	38
4.2. Bauran Pemasaran Pada CV. Niaga Utama Motor	39
4.2.1. Produk	39
4.2.2. Harga.....	40
4.2.3. Lokasi.....	43
4.2.4. Promosi	43
BAB V PENUTUP	48
5.1. Kesimpulan	48
5.2. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	No
Tabel 1.1 Perkembangan Penjualan Mobil pada CV.Niaga Utama Motor Tahun 2008 – 2012	3
Tabel Daftar Harga kendaraan pada CV.Niaga Utama Motor	41

DAFTAR GAMBAR

Tabel	No
Struktur organisasi CV. Niaga Utama Motor.....	31