

**STRATEGI PENJUALAN RELASIONAL DAN ADAPATIF
DALAM MENINGKATKAN ORIENTASI PELANGGAN DAN
KINERJA TENAGA PENJUAL PADA WARDAH BEAUTY
HOUSE SE JAWA TENGAH**

Skripsi
Untuk Memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1
Program Studi Manajemen



Disusun Oleh :
RAHAYU DWI SARI H.
Nim :30401310925

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2018

HALAMAN PENGESAHAN

Usulan Penelitian untuk Skripsi

**STRATEGI PENJUALAN RELASIONAL DAN ADAPTIF DALAM
MENINGKARKAN ORIENTASI PELANGGAN DAN KINERJA TENAGA
PENJUAL PADA WARDAH BEAUTY HOUSE SE JAWA TENGAH**

Disusun Oleh :

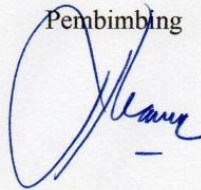
RAHAYU DWI SARI H

NIM : 30401310925

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian usulan penelitian Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas
Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 9 Maret 2018

Pembimbing



Dr. Hendar, SE, MSi

HALAMAN PERSETUJUAN

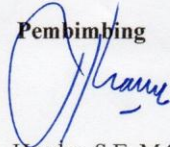
**STRATEGI PENJUALAN RELATIONAL DAN ADAPTIF DALAM
MENINGKATKAN ORIENTASI PELANGGAN DAN KINERJA TENAGA
PENJUAL PADA WARDAH BEAUTY HOUSE SE JAWA TENGAH**

Disusun Oleh :
Rahayu Dwi Sari H
NIM. 30401310925

Telah dipertahankan di depan penguji
Per Tanggal 9 Maret 2018

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing



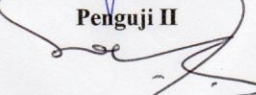
Dr. Hendar, S.E.,M.Si

Penguji I



Dr. Mutamimah, S.E., M.Si.

Penguji II



Ken Sudarti, S.E., M.Si.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi
Tanggal 9 Maret 2018



Dr. H. Ardian Adhiatma, S.E.,MM
Ketua Program Studi Manajemen

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

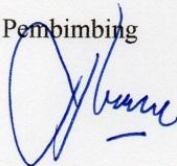
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahayu Dwi Sari H
Nim : 30401310925
Prodi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul : **STRATEGI PENJUALAN RELASIONAL DAN ADAPTIF DALAM MENINGKARKAN ORIENTASI PELANGGAN DAN KINERJA TENAGA PENJUAL PADA WARDAH BEAUTY HOUSE SE JAWA TENGAH** yang telah diajukan untuk diuji pada tanggal: 09 Maret 2018, adalah hasil karya yang belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Semarang, 09 Maret 2018

Pembimbing



Dr. Hendar, SE, MSi

Yang membuat:



Rahayu Dwi Sari H

HALAMAN MOTTO

“Berlayar jangan takut ombak (bila mempunyai cita-cita, jangan pernah ragu dan takut untuk mewujudkan dan meraihnya)”

(Alm. Ali Ayub)

“Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri” (Qs. ar Ra’d : 11)

“Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya.”

(QS.Ali Imran : 159)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

Kedua orangtua tercinta dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan motivasi, membimbing dan ikhtiarnya, semoga selalu berbakti kepadanya menjadi anak yang soleha, Amin.

KATA PENGANTAR

Dengan hati yang tulus, saya panjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan pra skripsi yang berjudul **“STRATEGI PENJUALAN RELASIONAL DAN ADAPTIF DALAM MENINGKARKAN ORIENTASI PELANGGAN DAN KINERJA TENAGA PENJUAL PADA WARDAH BEAUTY HOUSE SE JAWA TENGAH”** yang disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program studi Sarjana (S1) dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung. Dalam penulisan pra skripsi ini tidak lepas dari bantuan semua pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hendar, SE, MSi Selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis hingga usulan penelitian pra skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Dr. Mutamimah, SE, MSi Selaku Dosen Penguji 1.
3. Ibu Ken Sudarti, SE, SMi Selaku Dosem Penguji II
4. Ibu Dr. Hj Olivia Fachrunnisa. SE, M.Si, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sultan Agung (UNISSULA) Semarang. Yang telah memberikan bekal berupa pengetahuan sebagai pedoman dalam penyusunan usulan penelitian pra skripsi ini.
6. Kedua Orang Tuaku yang tercinta Bapak H. Eko Harminto dan Ibu Hj. Sri Tirah Sari yang selalu mendo'akan dan mendukung saya dalam menyelesaikan