

**PENGARUH PERIKLANAN DAN PERSONAL SELLING
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
SARUNG TENUN "SETIA BAKTI"
PEMALANG**

S K R I P S I

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (SI) pada Fakultas Ekonomi
Jurusan Manajemen**



Disusun oleh :

Nama : CASYONO

NIM : 04.96.5571

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI
SEMARANG
2001**

PERPUSTAKAAN UNISSULA
No. Reg. : _____
Tgl. : _____

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
UNISSULA
جامعته سلطان أجونغ الإسلامية

PERPUSTAKAAN UNISSULA
No. Reg. : _____
Tgl. : _____



UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI
DEPARTEMEN
1001

F.B - UNISSULA

2717/c.09-5-02

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA : CASYONO
NIM : 04.96.5571
NIRM : 96.6.101.02013.50069
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL : PENGARUH PERIKLANAN DAN PERSONAL
SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN SARUNG TENUN "SETLA
BAKTI" PEMALANG
DOSEN PEMBIMBING : Dra. ALIFAH RATNAWATI, MM

Semarang, Juni 2001

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen

(Heru Sulistyo, SE, Msi)

Telah diajukan dan disahkan oleh
Pembimbing Utama

(Dra. Alifah Ratnawati, MM)

