

**ANALISIS STRATEGI *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DI PT. RIZKI MINING PRATAMA DITINJAU DARI
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

SKRIPSI

OLEH

ARINI FAHRIANI



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
BANJARMASIN
2025 M/1446 H**

**ANALISIS STRATEGI *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DI PT. RIZKI MINING PRATAMA DITINJAU DARI
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana

dalam Ilmu Ekonomi

Oleh :

Arini Fahriani

210105010197

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

BANJARMASIN

2025 M/1446 H

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arini Fahriani

NIM : 210105010197

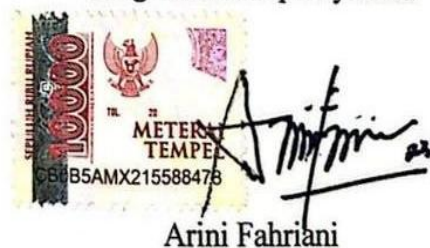
Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 10 April 2025

Yang membuat pernyataan



Arini Fahriani



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 7/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/4/2025

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama : Arini Fahriani
NIM : 210105010197
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Personal Selling dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 21%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 11 April 2025
Ketua Jurusan



Rohana Faridah

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Analisis Strategi Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Ditulis oleh : Arini Fahriani

NIM : 210105010197

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Ekonomi Syariah

Tahun Akademik : 2024/2025

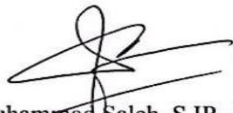
Alamat : Kasarangan Jl. Walangku RT.005/RW.002
Kecamatan Labuan Amas Utara, Kabupaten Hulu Sungai Tengah, Provinsi Kalimantan Selatan (71362)

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Banjarmasin, 9 April 2025

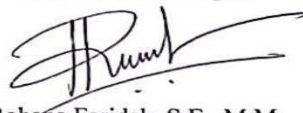
Menyetujui,

Dosen Pembimbing I,



Muhammad Saleh, S.IP., S.H., MA.
NIP. 196303121986021001

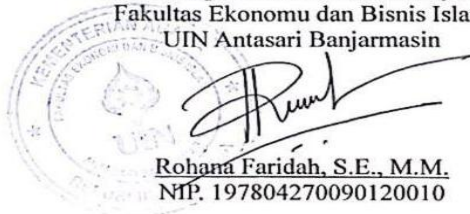
Dosen Pembimbing II,



Rohana Faridah, S.E., M.M.
NIP. 197804270090120010

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Rohana Faridah, S.E., M.M.
NIP. 197804270090120010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam”, ditulis oleh Arini Fahriani, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 8 Mei 2025

Dinyatakan LULUS dengan predikat : 87,3 (A)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Sukarni, M. Ag
NIP. 19630417199021001

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	
1	Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.	1.	
2	Muhammad Saleh, S.IP, SH, MA.		2.
3	Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M.	3.	
4	Yusuf Asyahri, S.E., M.E.		4.

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

"Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan"

Q.S. Al-Insyirah : 5

"Menuju sukses bukan soal siapa yang paling cepat, tapi siapa yang paling gigih bertahan dan terus melangkah meski berkali-kali jatuh."

"She believed she could, so she did"

Arini Fahriani

PERSEMBAHAN

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT berkat rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh kerendahan hati dan kesabaran yang luar biasa. Keberhasilan dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari berbagai bantuan pihak. Oleh karena itu penulis mempersembahkan skripsi ini untuk:

1. Dua sosok penting dalam hidup penulis, cinta pertama dan bidadari surga penulis yaitu Ayahanda Taufik dan Ibunda Saidah. “Pah, terima kasih telah menjadi guru terbaik dalam hidup ading, meski tanpa gelar akademik, keteguhan dan keikhlasan papa dalam menghadapi hidup telah menjadi kekuatan terbesar ading untuk terus melangkah. Dan ma, terima kasih telah menjadi cahaya dan kekuatan terbesar dalam hidup ading. Meski tak sempat duduk di bangku kuliah, mama telah membuktikan bahwa cinta, doa, dan ketulusan bisa membawa ading sejauh ini. Gelar ini bukan hanya milik ading, tapi milik kita. Love u, papa mama <3”.
2. Bapa Muhammad Saleh, S.IP., S.H., M.A, selaku dosen pembimbing akademik sekaligus dosen pembimbing skripsi penulis. Terima kasih atas bimbingan, kesabaran, dan perhatian yang bapak berikan sejak awal kuliah hingga penyusunan skripsi ini. Meski penulis sering merepotkan dengan banyak pertanyaan, namun bapak tetap membimbing dengan sabar dan penuh pengertian serta dukungan yang sangat berarti bagi penulis.

3. Ibu Rohana Faridah, S.E, M.M, selaku dosen pembimbing skripsi penulis.
Terima kasih atas ketulusan, kesabaran, dan waktu yang ibu luangkan di tengah kesibukan untuk membimbing penulis. Arahan dan semangat dari ibu menjadi kekuatan besar bagi penulis dalam menyelesaikan studi ini.
4. My sistahh and brothaa, Rizka Fahriana, S.E, dan Muhamad Yusuf, S.Pd.I, serta ponakan tersayang Qaila Humaira, terima kasih telah jadi sumber semangat, motivasi, dan keceriaan. Dukungan kalian di masa-masa sulit adalah kekuatan besar bagi ading. Semoga kebahagiaan selalu menyertai keluarga kecil kalian, dan Qaila... terus dukung oni biar cepat jadi rich onty ya!
5. Nur Annisa, Agitsna Jannati, dan Farida Ariani. Terima kasih sudah menjadi bagian penting dari perjalanan ini, bukan hanya sebagai teman satu perjuangan, tetapi juga sebagai support system sejati. Kalian selalu hadir tanpa ragu untuk mendampingi dan menguatkan. Semoga persahabatan ini tetap terjaga hingga kita bisa mengenang masa-masa ini dengan tawa dan kesuksesan bersama di masa depan.
6. Sahabat-sahabat luar biasa sejak masa putih abu-abu, Ratu Typo: Khairina Alfisa, Kikis Nanda Amara, Yusari Ridhayah, Hilma Norlatifa, dan Siti Nor Khadijah. Terima kasih atas lebih dari tujuh tahun persahabatan yang penuh warna, dari masa sekolah hingga akhirnya bersama-sama meraih gelar sarjana.
7. Teman-teman penulis yang hadir tak terduga. Tri Maya Mawaddah, Annisa Dzakwani, dan Iis Nurjanah. Dari pertemuan singkat di asrama selama sebulan

tumbuh jadi pertemanan yang berarti. Terima kasih telah jadi tempat berbagi cerita, tawa, dan kekuatan dimasa perkuliahan.

8. Teman-teman sekelas yang telah mewarnai perjalanan akademik penulis .
Terima kasih atas kebersamaan dan semangat yang membuat hari-hari kuliah jadi lebih ringan. Semoga kita semua sukses di jalan masing-masing dan tetap saling mengingat satu sama lain.
9. Abdul Hafiz Aditya, tanpa ada hubungan darah tapi selalu hadir layaknya saudara sendiri. “Di saat ading capek, overthinking, atau stuck, ka hafiz pasti hadir sebagai support system andalan sekaligus teman curhat hingga tengah malam ading ketika pengerjaan skripsi ini, thank you ka hafiz :)”
10. Terakhir, untuk wanita sederhana dengan keinginan besar dan pikiran yang kadang sulit dimengerti yaitu diriku sendiri, Arini Fahriani atau yang akrab disapa Ading. Anak bungsu yang keras kepala, manja, dan mudah menangis. Terima kasih atas perjuangan, kesabaran, dan ketekunan yang telah menemani setiap langkah penuh tantangan ini. Kamu hebat, saya bangga kamu bisa menyelesaikan perjalanan panjang ini, meskipun tak jarang air mata datang menghampiri. Dan hari ini, kamu menyelesaikan skripsi ini, bukti bahwa meski kamu rapuh, kamu tidak pernah benar-benar menyerah. Terima kasih untuk diri saya sendiri. Kamu sudah melalui begitu banyak hal yang menyedihkan namun tetap berdiri tegak. Berbahagialah selalu dimanapun dan kapanpun kamu berada. Rayakan lah selalu dirimu dan jadilah bersinar dimanapun kamu memijakkan kaki, dan yakinlah *“you see it, you want it, and you get it”*.

ABSTRAK

Arini Fahriani, 210105010197, Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam. Pembimbing : Muhammad Saleh, S.Ip, S.H, M.A. dan Rohana Faridah, S.E, M.M. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam.

Kata Kunci: *Personal Selling*, Perdagangan Batubara, Strategi Penjualan

Industri batubara berperan penting dalam perekonomian Indonesia, sehingga perusahaan perdagangan batubara perlu strategi pemasaran yang efektif. PT. Rizki Mining Pratama mengandalkan *personal selling* sebagai strategi utama untuk meningkatkan penjualan. Melalui interaksi langsung antara tenaga penjual dan calon pembeli agar membangun kepercayaan dan mempengaruhi keputusan pembelian.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *personal selling* di PT. Rizki Mining Pratama serta dampaknya terhadap kinerja penjualan. Dengan pendekatan deskriptif kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan tahapan *personal selling*, yaitu mencari dan menilai calon pelanggan (*prospecting and qualifying*), pendekatan awal (*pre- approach*), presentasi dan demonstrasi produk (*presentation and demonstration*), menangani keberatan pelanggan (*overcoming objections*), menutup transaksi (*closing*), dan tindak lanjut layanan (*follow-up service*).

Tahapan ini membantu perusahaan dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *personal selling* berkontribusi positif terhadap peningkatan penjualan dan sesuai dengan etika bisnis Islam, terutama dalam membangun kepercayaan dan memahami kebutuhan pelanggan. Namun, perusahaan menghadapi tantangan seperti persaingan pasar, fluktuasi harga batubara, dan kendala logistik, yang mengharuskan adanya inovasi dalam strategi pemasaran.

ABSTRACT

Arini Fahriani, 210105010197, *Analysis of Personal Selling Strategy in Increasing Sales at PT. Rizki Mining Pratama Reviewed from the Perspective of Islamic Business Ethics*. Supervisor : Muhammad Saleh, S.Ip, S.H, M.A. and Rohana Faridah, S.E, M.M. Thesis, Study Program Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics & business.

Keywords: *Personal Selling, Coal Trading, Sales Strategy*

The coal industry plays an important role in Indonesia's economy, requiring coal trading companies to implement effective marketing strategies. PT. Rizki Mining Pratama relies on personal selling as its main strategy to increase sales through direct interaction between sales personnel and potential buyers to build trust and influence purchasing decisions.

This study aims to analyze the implementation of personal selling at PT. Rizki Mining Pratama and its impact on sales performance. Using a descriptive qualitative approach, data were collected through interviews and direct observations. The findings indicate that the company applies several stages of personal selling, including prospecting and qualifying potential customers, pre-approach, product presentation and demonstration, handling customer objections, closing the sale, and follow-up service.

These stages help the company build long-term relationships with customers and enhance customer loyalty. The study results show that the personal selling strategy positively contributes to sales growth and in accordance with Islamic business ethics, particularly in building trust and understanding customer needs. However, the company faces challenges such as market competition, coal price fluctuations, and logistical constraints, necessitating innovation in marketing strategies.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam karena atas segala limpahan rahmat, nikmat dan petunjuk-Nya menjadikan skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kepada keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman. Terlepas dari segala kesalahan dan kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur karena telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam”, sebagai salah satu bentuk syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis sepenuhnya sadar telah mendapatkan banyak dukungan, bimbingan dan doa dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pemikiran, waktu, tenaga dan lainnya. Dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mujiburrahman, M.A., selaku rektor Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
2. Dr. H. Sukarni, M.Ag., selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

3. Rohana Faridah, S.E, M.M., selaku ketua program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
4. Muhammad Saleh, S.IP., S.H., M.A, selaku dosen penasehat akademik sekaligus dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk penulis dalam menjalani masa perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.
5. Rohana Faridah, S.E, M.M., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan saran dan bimbingan untuk penulis dalam penyelesaian skripsi.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat bagi penulis.
7. PT. Rizki Mining Pratama beserta staf dan karyawannya serta seluruh informan penelitian yang telah meluangkan waktu dan memberikan kesempatan serta informasi untuk penulis dapat menyelesaikan keseluruhan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas semua bentuk kebaikan seluruh pihak terkait dengan balasan yang berlipat ganda. Walaupun penulis sudah berupaya semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini, akan tetapi penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan, kritik dan saran dari penguji, pembaca dan seluruh pihak berkepentingan lainnya.

Banjarmasin, 13 Februari 2025



Arini Fahriani

TRANSLITERASI

Standar transliterasi yang digunakan adalah pedoman transliterasi yang berdasarkan surat keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, sebagai berikut

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	-	Tidak dilambangkan
ب	ba	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha'	Kh	Kadan ha
د	dal	D	De
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	‘el
م	mim	M	‘em
ن	nun	N	‘en
و	waw	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	hamzah	‘	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

	Ditulis	<i>Rabbanā</i>
	Ditulis	<i>Mutakabbir</i>

C. Tā'marbūtah

1. Apabila dimatikan ditulis h.

Bila dimatikan ditulis h, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya.

Contoh :

هَبْ	Ditulis	<i>hibah</i>
هَبْ	Ditulis	<i>hibah</i>

2. Apabila ta'marbūtah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis t.

Contoh:

كِرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	<i>Karāmatul-auliā'</i>
--------------------------	---------	-------------------------

D. Vokal Pendek

ـِ	Kasrah	ditulis	<i>I</i>
ـَ	Fathah	Ditulis	<i>A</i>
ـُ	Dammah	Ditulis	<i>U</i>

E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جَاهِلِيَّةٌ	Ditulis	<i>Ā Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya'mati يَاسِي	Ditulis	<i>Ā yas 'ā</i>
3	Kasrah + ya'mati كَارِيمٌ	Ditulis	<i>Ī Karīm</i>
4	Dammah + wawu mati فُرُودٌ	Ditulis	<i>U furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya'mati بَائِنَاكُمُ	Ditulis	<i>au-Bainakum</i>
---	----------------------------------	---------	--------------------

2	Fathah + wawumati قَوْل	Ditulis	au– <i>Qaulun</i>
---	----------------------------	---------	-------------------

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof (')

اَنْتُمْ	Ditulis	<i>a' antum</i>
اَعْدَتِ	Ditulis	<i>u' iddat</i>
لَا اِنْشَاكَتُمْ	Ditulis	<i>la' insyakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lam

- a) Apabila diikuti huruf Qomariyyah ditulis dengan menggunakan huruf “al”.

الْقُرْآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَّاس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

- b) Bila diikuti huruf syamsiyyah, ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf “al” nya.

السَّمَاء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشَّمْس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK.....	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
KATA PENGANTAR.....	xi
TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Signifikansi Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II <i>PERSONAL SELLING</i>, PENJUALAN, DAN ETIKA BISNIS ISLAM	13
A. Kajian Teori	13
1. <i>Personal Selling</i>	13
2. Penjualan	25

3. Etika Bisnis Islam.....	27
B. Kajian Penelitian Terdahulu	32
C. Kerangka Pikir.....	36
BAB III METODE PENELITIAN.....	37
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	37
B. Lokasi Penelitian	37
C. Subjek dan Objek Penelitian	38
D. Data dan Sumber Data.....	39
E. Teknik Pengumpulan Data	40
F. Teknik Analisis Data.....	41
G. Tahapan Penelitian.....	41
BAB IV LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	43
A. Gambaran Umum Perusahaan	43
B. Penyajian Data.....	58
C. Analisis Data	66
BAB V PENUTUP	80
A. Simpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....	..
LAMPIRAN-LAMPIRAN	..

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kontribusi Pertambangan terhadap PDB Indonesia	4
Tabel 4.1 Struktur Organisasi PT. Rizki Mining Pratama	50
Tabel 4.2 Langkah-langkah <i>Personal Selling</i> oleh PT. Rizki Mining Pratama	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Resmi PT. Rizki Mining Pratama	46
--	----