

**PENGARUH STRATEGI PELAYANAN OUTLET DAN HUBUNGAN
DENGAN OUTLET TERHADAP KINERJA SELLING-IN SERTA
DAMPAKNYA TERHADAP KINERJA PEMASARAN
(Studi : Outlet yang menjual Memory Card Sandisk di Semarang)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh:

Fajar Kustriantomo
C2A008192

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS UNIVERSITAS
DIPONEGORO SEMARANG
2015**