

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN SERTIFIKASI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN DRAFT TESIS	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAKSI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR RUMUS	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	8
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
1.3.1 Tujuan Penelitian	9
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	10
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL	12
2.1 Telaah Pustaka	12
2.1.1 Kinerja Tenaga Penjualan	12
2.1.2 Kerja Cerdas (Working Smart)	13
2.1.3 Kerja Keras (Working Hard).....	14
2.1.4 Orientasi Pembelajaran	15
2.1.5 Pengalaman Menjual.....	16
2.1.6 Efektivitas Pelatihan	17
2.1.7 Sikap Akan Persaingan	18
2.1.8 Motivasi Berprestasi	19

2.1.9 Penilaian Prestasi	20
2.2 Pengaruh antara Variabel yang diteliti.....	21
2.2.1 Pengaruh Orientasi Pembelajaran terhadap kerja Cerdas	21
2.2.2 Pengaruh Pengalaman Menjual terhadap kerja Cerdas.....	22
2.2.3 Pengaruh Efektivitas Pelatihan terhadap kerja Cerdas.....	23
2.2.4 Pengaruh Sikap Akan Persaingan terhadap kerja Keras	23
2.2.5 Pengaruh Motivasi Berprestasi terhadap kerja Keras	24
2.2.6 Pengaruh Penilaian Prestasi terhadap kerja Keras	25
2.2.7 Pengaruh Kerja Cerdas terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	25
2.2.8 Pengaruh Kerja Keras terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	26
2.3 Pengembangan Model.....	27
2.4 Dimensionalisasi Variabel	28
2.5 Hipotesis.....	38
2.6 Uji Logical Connection.....	39
BAB III METODE ANALISIS	58
3.1 Design dan Obyek Penelitian.....	58
3.1.1 Disign Penelitian.....	58
3.1.2 Obyek Penelitian.....	59
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	59
3.3 Populasi dan Sampel	60
3.3.1 Populasi.....	60
3.3.2 Sampel.....	60
3.4 Definisi Operasional Variabel dan Indikator Variabel.....	61
3.5 Metode Pengumpulan Data	71
3.6 Uji Validitas dan Reabilitas Data.....	71
3.6.1 Uji Validitas	71
3.6.2 Uji Reabilitas.....	72
3.7 Teknik Analisa	73
3.8 Uji Kesesuaian dan Uji Statistik	80

BAB IV ANALISIS DATA DAN PENGUJIAN HIPOTESIS	83
4.1 Uji Validitas dan Reabilitas Kuesioner	84
4.2 Deskripsi Responden.....	86
4.2.1. Responden berdasarkan jenis kelamin	87
4.2.2. Responden berdasarkan usia	87
4.2.3. Responden berdasarkan lama bekerja	88
4.2.4. Responden berdasarkan tingkat pendidikan.....	89
4.3 Analisis Deskriptif	90
4.3.1. Orientasi pembelajaran tenaga penjualan.....	92
4.3.2. Pengalaman menjual tenaga penjualan	94
4.3.3. Efektivitas Pelatihan tenaga penjualan.....	97
4.3.4. Sikap persaingan tenaga penjualan	99
4.3.5. Motivasi berprestasi tenaga penjualan	102
4.3.6. Penilaian prestasi tenaga penjualan.....	104
4.3.7. Kerja cerdas tenaga penjualan.....	106
4.3.8. Kerja keras tenaga penjualan	109
4.3.9. Kinerja tenaga penjualan.....	111
4.4 Proses Analisis Data dan Pengujian Model Penelitian	114
4.4.1 Langkah 1 : Pengembangan Model berdasarkan teori	114
4.4.2 Langkah 2 : Menyusun diagram Alur (Path Diagram).....	114
4.4.3 Langkah 3 : Konversi Diagram Alur kedalam persamaan	115
4.4.4 Langkah 4 : Memilih matriks Input dan Teknik Estimasi.....	115
4.4.4.1. Analisis Faktor Konfirmatori konstruk Eksogen	115
4.4.4.2. Analisis Faktor Konfirmatori konstruk Endogen	119
4.4.4.3. Analisis <i>Struktural Equation Model</i>	123
4.4.5. Langkah 5 : Menilai Problem Identifikasi	128
4.4.6. Langkah 6 : Evaluasi Kriteria <i>Goodness of Fit</i>	129
4.4.6.1. Uji Normalitas Data	129
4.4.6.2. Evaluasi <i>Univariate Outlier</i>	131

4.4.6.3. Evaluasi <i>Multivariate Outlier</i>	133
4.4.6.4. Evaluasi atas <i>Multikolinearitas dan Singularitas</i>	133
4.4.6.5. Uji kesesuaian dan Uji Statistik	134
4.4.6.6. Uji Reliability dan Variance Extract	135
4.4.7. Langkah 7 : Interpretasi dan Modifikasi Model	138
4.5 Pengujian Hipotesis Penelitian.....	138
4.5.1. Uji Hipotesis I	139
4.5.2. Uji Hipotesis II.....	140
4.5.3. Uji Hipotesis III	140
4.5.4. Uji Hipotesis IV	141
4.5.5. Uji Hipotesis V.....	141
4.5.6. Uji Hipotesis VI	141
4.5.7. Uji Hipotesis VII.....	142
4.5.8. Uji Hipotesis VIII.....	142
BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN	144
5.1 Ringkasan Penelitian.....	144
5.2 Kesimpulan Pengujian Hipotesis Penelitian	148
5.2.1. Hubungan Orientasi Pembelajaran tenaga penjualan dan Kerja Cerdas tenaga Penjual	148
5.2.2. Hubungan Pengalaman Menjual tenaga penjualan dan Kerja Cerdas tenaga Penjual	149
5.2.3. Hubungan Efektivitas Pelatihan tenaga penjualan dan kerja Cerdas tenaga Penjual	150
5.2.4. Hubungan Sikap akan Persaingan tenaga penjualan dan kerja Keras tenaga Penjual	151
5.2.5. Hubungan Motivasi Berprestasi tenaga penjualan dan kerja Keras tenaga Penjual	152
5.2.6. Hubungan Penilaian Prestasi tenaga penjualan dan kerja	

Keras tenaga Penjual	153
5.2.7. Hubungan Kerja Cerdas tenaga penjualan dan Kinerja Tenaga Penjual.....	154
5.2.8. Hubungan Kerja Keras tenaga penjualan dan Kinerja Tenaga Penjual.....	155
5.3. Kesimpulan Mengenai Masalah Penelitian.....	156
5.4. Implikasi Penelitian.....	164
5.4.1 Implikasi Teoritis	164
5.4.2 Implikasi Manajerial	170
5.4. Keterbatasan Penelitian.....	186
5.5. Agenda Penelitian Mendatang	186

DAFTAR REFERENSI

LAMPIRAN