

DAFTAR ISI

	Halaman
<i>Sertifikasi</i>	i
PENGESAHAN TESIS	ii
ABSTRACT	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan masalah	8
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
1.4 Kegunaan Penelitian	10
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL PENELITIAN	11
2.1 Pendahuluan	11
2.2 Telaah Pustaka	11
2.2.1 Kinerja Tenaga Penjualan	11
2.2.2 Kepemimpinan Manajemen	14
2.2.3 Motivasi Penjualan	17
2.2.4 Kemampuan Manajerial Tenaga Penjualan	18
2.3 Penelitian Terdahulu	20
2.4 Pengaruh antar Variabel	21
2.4.1 Pengaruh Kepemimpinan Manajemen terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	21
2.4.2 Pengaruh Motivasi Penjualan terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	22

2.4.3 Pengaruh Kemampuan Manajerial Tenaga Penjualan terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	24
2.5 Kerangka Pemikiran Teoritis	25
2.6 Definisi Operasional Variabel dan Indikatornya	26
2.6.1 Kepemimpinan Manajemen	26
2.6.2 Motivasi Penjualan	27
2.6.3 Kemampuan Manajerial Tenaga Penjualan	28
2.6.4 Kinerja Tenaga Penjualan	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Pendahuluan	30
3.2 Jenis dan Sumber Data	30
3.2.1 Data Primer	30
3.2.2 Data Sekunder	30
3.2.3 Sumber Data	31
3.3 Populasi	31
3.4 Metode Pengumpulan Data	31
3.5 Uji Validitas dan Reliabilitas Data	33
3.5.1 Uji Validitas	33
3.5.2 Uji Reliabilitas	33
3.6 Teknik Analisis	34
3.6.1 Uji Normalitas	35
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	35
3.6.2.1 Uji Multikolonieritas	35
3.6.2.2 Uji Heteroskedastisitas	35
3.6.3 Regresi Linier Berganda	36
3.6.4 Pengujian Hipotesis	36
3.7 Pengujian Model	37
3.7.1 Uji Koefisien Determinasi	37

3.7.2 Uji F.....	37
3.8 Pengujian Hipotesis	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Gambaran Umum Responden	38
4.1.1 Pendidikan Terakhir	38
4.1.2 Usia.....	39
4.1.3 Masa Kerja.....	40
4.2 Hasil Analisis	41
4.2.1 Uji Validitas dan Reliabilitas	41
4.2.1.1 Uji Validitas	41
4.2.1.2 Uji Reliabilitas	42
4.2.2 Uji Asumsi Klasik	43
4.2.2.1 Normalitas Data.....	43
4.2.2.2 Uji Multikolinieritas	45
4.2.2.3 Uji Heteroskedastisitas	46
4.2.3 Analisis Regression Analysis.....	47
4.2.4 Pengujian Hipotesis	49
4.2.4.1 Pengaruh Kepemimpinan Manajemen terhadap Kinerja Tenaga Penjual	49
4.2.4.2 Pengaruh Motivasi Penjualan terhadap Kinerja Tenaga Penjual	49
4.2.4.3 Pengaruh Kemampuan Manajerial Tenaga Penjualan terhadap Kinerja Tenaga Penjual	49
4.2.5 Koefisien Determinasi	50
BAB V SIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN.....	51
5.1 Simpulan	51
5.2 Kesimpulan atas Masalah Penelitian	52
5.3 Implikasi Teoritis.....	53

5.4	Implikasi Manajerial.....	55
5.5	Keterbatasan Penelitian.....	56
5.6	Agenda Penelitian Mendatang	57
DAFTAR REFERENSI		58
LAMPIRAN – LAMPIRAN		61

