

DAFTAR ISI

Hal

PENGESAHAN TESIS.....	ii
<i>Sertifikasi.....</i>	<i>iii</i>
ABSTRAKSI.....	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Kegunaan Penelitian.....	11
1.4.1 Manfaat Teoritis	11
1.4.2 Manfaat Praktis.....	11
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL.....	12
2.1 Telaah Pustaka.....	12
2.1.1 Kinerja Tenaga Penjualan.....	12
2.1.2 Kualitas Pelatihan Penjualan	15
2.1.3 Kemampuan Manajerial Tenaga Penjual.....	17
2.1.4 Motivasi Penjualan	19
2.1.5 Efektivitas Penjualan	21
2.2 Penelitian Terdahulu.....	23
2.3 Pengembangan Hipotesis	23
2.3.1 Pengaruh kualitas pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan	23
2.3.2 Pengaruh kemampuan manajerial terhadap kinerja tenaga penjualan.....	25
2.3.3 Pengaruh kemampuan manajerial dalam meningkatkan efektivitas penjualan.....	27
2.3.4 Pengaruh motivasi penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan	29
2.3.5 Pengaruh kinerja tenaga penjualan terhadap efektivitas penjualan ...	30
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Jenis Penelitian	35
3.1.1 Data Primer.....	35
3.1.2 Data Sekunder.....	35
3.2 Populasi dan Sampel	36
3.3 Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran Indikator.....	37
3.4 Metode Pengumpulan Data	38
3.4.1 Pengisian Daftar Pertanyaan.....	39
3.5 Analisis Uji Reliabilitas dan Validitas	39
3.6 Teknik Analisis.....	40
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	44

4.1	Karakteristik Responden	44
4.1.1	Responden Menurut Jenis Kelamin	44
4.1.2	Responden Menurut Usia	45
4.1.3	Responden menurut Tingkat Pendidikan.....	45
4.1.4	Responden menurut Tingkat Waktu Usia Kerja.....	46
4.1.5	Responden menurut rata-rata pengeluaran per hari	47
4.2	Analisis Deskripsi Variabel	47
4.2.1	Kualitas Pelatihan	48
4.2.2	Kemampuan Manajerial	49
4.2.3	Motivasi Penjualan	50
4.2.4	Kinerja Tenaga Penjualan.....	51
4.2.5	Efektifitas Penjualan	52
4.3	Analisis Kuantitatif.....	53
4.3.1	Uji validitas.....	53
4.3.2	Uji Reabilitas	55
4.4	Analisis Data Penelitian	55
4.4.1	Variabel Kualitas Pelatihan	56
4.4.2	Variabel Kemampuan Manajerial.....	57
4.4.3	Variabel Motivasi Penjualan	59
4.4.4	Variabel Kinerja Tenaga Penjualan.....	60
4.4.5	Variabel Efektivitas Penjualan	62
4.5	Pengujian Asumsi SEM.....	64
4.5.1	Evaluasi Normalitas Data	64
4.5.2	Multivariate Outliers.....	65
4.5.3	Evaluasi atas Multicollinearity dan singularity	66
4.5.4	Interpretasi dan modifikasi model	66
4.6	Analisis Structural Equation Modelling	68
4.7	Pengujian Hipotesis	70
4.8	Pembahasan Hasil.....	71
4.8.1	Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis 1.....	71
4.8.2	Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis 2.....	72
4.8.3	Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis 3.....	73
4.8.4	Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis 4.....	73
4.8.5	Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis 5.....	74
BAB V	PENUTUP.....	76
5.1	Kesimpulan.....	76
5.2	Implikasi Teoritis	77
5.3	Implikasi Kebijakan	78
5.4	Keterbatasan Penelitian	80
5.5	Agenda Penelitian Yang Akan Datang.....	80
LAMPIRAN - LAMPIRAN		84