

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.6. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Manajemen Penjualan	9
2.2. <i>Personal Selling</i>	12
2.3. Tenaga Penjual.....	16
2.4. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual.....	19
2.5. Kinerja Tenaga Penjual	26
2.6. Penelitian Terdahulu	27
2.7. Hipotesis	29
2.8. Kerangka Teoritis.....	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian.....	31
3.2. Populasi Dan Sampel	31
3.3. Variabel Penelitian.....	31
3.4. Operasional Variabel	32

3.5. Jenis Dan Sumber Data	35
3.6. Metode Pengumpulan Data	35
3.7. Uji Validitas Dan Reliabilitas	36
3.8. Pengukuran Data	36
3.9. Metode Analisa Data.....	37
3.10. Metode Pengujian Hipotesis	38

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	40
4.2. Struktur Organisasi Perusahaan	41
4.3. Bidang Usaha Perusahaan	45

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Responden	48
5.2. Deskripsi Hasil Penelitian	51
5.3. Uji Validitas Dan Reliabilitas	59
5.4. Persamaan Regresi Linear Berganda	63
5.5. Pengujian Hipotesis	65
5.6. Implikasi Hasil Penelitian	70

BAB VI PENUTUP

6.1. Kesimpulan	72
6.2. Keterbatasan Penelitian.....	73
6.3. Saran	74

DAFTAR REFERENSI	76
-------------------------------	-----------

DAFTAR LAMPIRAN