

**ANALISIS KUALITAS DUKUNGAN  
PEMASARAN DAN KUALITAS PELATIHAN  
TENAGA PENJUALAN TERHADAP  
KAPABILITAS TENAGA PENJUALAN PADA  
KINERJA TENAGA PENJUALAN**

Kasus Empiris pada *Team* Penjualan Kartu Kredit BNI  
*Channel Direct Sales* Wilayah Semarang dan Yogyakarta



**Diajukan sebagai salah satu syarat  
Untuk menyelesaikan Program Pasca Sarjana  
Pada Program Magister Manajemen  
Universitas Diponegoro**

**Disusun oleh :  
RIA MAWAR HAPSARI  
12010113410034**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2017**