

Daftar Isi

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Surat Pernyataan Keaslian Tesis.....	ii
Pengesahan Tesis.....	iii
<i>Abstract</i>	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiv
Daftar Lampiran	xv
Daftar Rumus	xvi
 BAB I Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang Penelitian	01
1.2 Perumusan Masalah	06
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	07
 BAB II Telaah Pustaka dan Pengembangan Model Penelitian	
2.1 Penelitian Rujukan	09
2.1.1 Kejelasan Peran Tenaga Penjualan	09
2.1.2 Peranan Supervisor	09
2.1.3 Peranan Rekan Kerja	10
2.1.4 Keahlian Tenaga Penjualan	12

2.1.5	Orientasi Pembelajaran.....	13
2.2	Kejelasan Peran Tenaga Penjualan	14
2.3	Peranan Supervisi	16
2.4	Peranan Rekan Kerja	19
2.5	Keahlian Tenaga Penjualan	20
2.6	Orientasi Pembelajaran	22
2.7	Kinerja Tenaga Penjualan	23
2.8	Kerangka Pikir Teoritis.....	27
2.9	Dimensionalisasi Variabel	29
2.10	Hipotesis	33

BAB III Metode Penelitian

3.1	Jenis dan Sumber Data.....	34
3.2	Populasi dan Sampel	34
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	35
3.4	Teknik Analisis Data.....	36

BAB IV ANALISIS DATA DAN PENGUJIAN HIPOTESIS

4.1	Pendahuluan	47
4.2	Proses Analisis Data	47
4.2.1	Statistik Deskriptif – Karakteristik Responden.....	47
4.2.1.1	Peranan Supervisi.....	48
4.2.1.2	Peranan Rekan Kerja.....	50
4.2.1.3	Kejelasan Peran Tenaga Penjualan	51

4.2.1.4	Orientasi Pembelajaran	52
4.2.1.5	Keahlian Tenaga Penjualan	53
4.2.1.6	Kinerja Tenaga Penjualan	54
4.2.2	Statistic Inferensial	55
4.2.3	Analisis Konfirmatory	57
4.2.4	Analisis Structural Equation Model	62
4.2.4.1	Analisis Asumsi SEM	65
4.2.5	Uji Reliability dan Variance Extract	71
4.2.6	Pengujian Hipotesis Penelitian	73

BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

5.1	Ringkasan Penelitian	77
5.2	Kesimpulan	78
5.2.1	Kesimpulan Atas Hipotesis	78
5.2.1.1	Pengaruh Peranan Supervisi Terhadap Kejelasan Peran Tenaga Penjualan	78
5.2.1.2	Pengaruh Peranan Rekan Kerja Terhadap Kejelasan Peran Tenaga Penjualan	78
5.2.1.3	Pengaruh Orientasi Pembelajaran Terhadap Keahlian Tenaga Penjualan	79
5.2.1.4	Pengaruh Kejelasan Peran Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	79
5.2.1.5	Pengaruh Keahlian Tenaga Penjualan Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan	80
5.2.2	Kesimpulan Atas Masalah Penelitian	81
5.3	Implikasi	83

5.3.1	Implikasi Teoritis	83
5.3.2	Implikasi Manajerial	86
5.4	Agenda Penelitian Mendatang	87

Daftar Referensi

Daftar Riwayat Hidup

Lampiran-lampiran