

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRACT .....	vii
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penulisan .....	5
1.4 Manfaat Penulisan .....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA .....	7
2.1 Kinerja Sumber Daya Marketer (Salesman Distributor).....	7
2.2 Turnover Intent.....	10
2.3 Profesionalisme Marketer .....	12
2.4 Komitmen Organisasi .....	15
2.5 Model Empirik .....	18
BAB III METODE PENELITIAN .....	
3.1 Jenis Penelitian .....	19

3.2 Populasi dan Sampel .....	19
3.3 Sumber dan Jenis Data.....	20
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	21
3.5 Variabel dan Indikator .....	21
3.6 Teknik Analisis .....	23

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian .....	27
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian .....	28
4.3 Analisis Data .....	33
4.3.1 Uji Instrumen .....	34
4.3.2 Uji Asumsi Klasik .....	35
4.3.3 Regresi.....	37
4.3.4 Path Analisis .....	40
4.3.5 Koefisien Determinasi .....	45
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian .....	47

#### BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan .....	50
5.1.1 Temuan – temuan dalam penelitian .....	51
5.2 Implikasi .....	51
5.3 Keterbatasan Penelitian .....	52
5.4 Saran dan Agenda Penelitian Mendatang .....	53

DAFTAR PUSTAKA .....	54
----------------------	----

#### LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Variabel dan Indikator .....	22
Tabel 4.1	Rincian Jumlah Sampel dan Tingkat Pengembalian..... Perbandingan Pendidikan Terakhir Salesman	28
Tabel 4.2	Distributor.....	28
Tabel 4.3	Frekuensi Nilai Jawaban Variabel Profesionalisme Marketer...	30
Tabel 4.4	Frekuensi Nilai Jawaban Variabel Komitmen Organisasi .....	31
Tabel 4.5	Frekuensi Nilai Jawaban Variabel Turnover Intent .....	32
	Frekuensi Nilai Jawaban Variabel Kinerja Sumber Daya	
Tabel 4.6	Marketer .....	33
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas .....	34
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas .....	34
Tabel 4.9	Hasil Uji Normalitas Data .....	35
Tabel 4.10	Hasil Multikolinieritas .....	36
Tabel 4.11	Hasil Perhitungan Persamaan Regresi X1 & X2- Y1 .....	38
Tabel 4.12	Hasil Perhitungan Annova Persamaan Regresi X1 & X2- Y1 ... Hasil Perhitungan Koefisien Korelasi Persamaan Regresi X1 &	38
Tabel 4.13	X2- Y1 .....	38
Tabel 4.14	Hasil Perhitungan Persamaan Regresi X1,X2 & Y1 – Y2 .....	39
	Hasil Perhitungan Annova Persamaan Regresi X1,X2 & Y1 –	
Tabel 4.15	Y2 .....	39
	Hasil Perhitungan Koefisien Korelasi Persamaan Regresi	
Tabel 4.16	X1,X2 & Y1 – Y2 .....	39
Tabel 4.17	Ringkasan Hasil Estimasi Parameter Model Path Analisis .....	45
Tabel 4.18	Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi .....	46

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	1.1	Jumlah Sales Keluar Tahun 2017 sampai Triwulan II Tahun 2018	4
Gambar	2.1	Model Empirik .....	18
Gambar	4.1	Hasil Heteroskedastisitas .....	37
		Profesionalisme Marketer , Turnover Intent terhadap Kinerja	
Gambar	4.2	SDM Path Analisis .....	43
		Komitmen Organisasi, Turnover Intent terhadap Kinerja SDM	
Gambar	4.3	Path Analisis .....	44
		Hasil Path Analisis Profesionalisme Marketer, Komitmen	
Gambar	4.4	Organisasi dan Turnover Intent terhadap Kinerja SDM .....	45

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian .....	1
Lampiran 2	Hasil Data Kuesioner .....	4
Lampiran 3	Hasil Perhitungan SPSS .....	17