

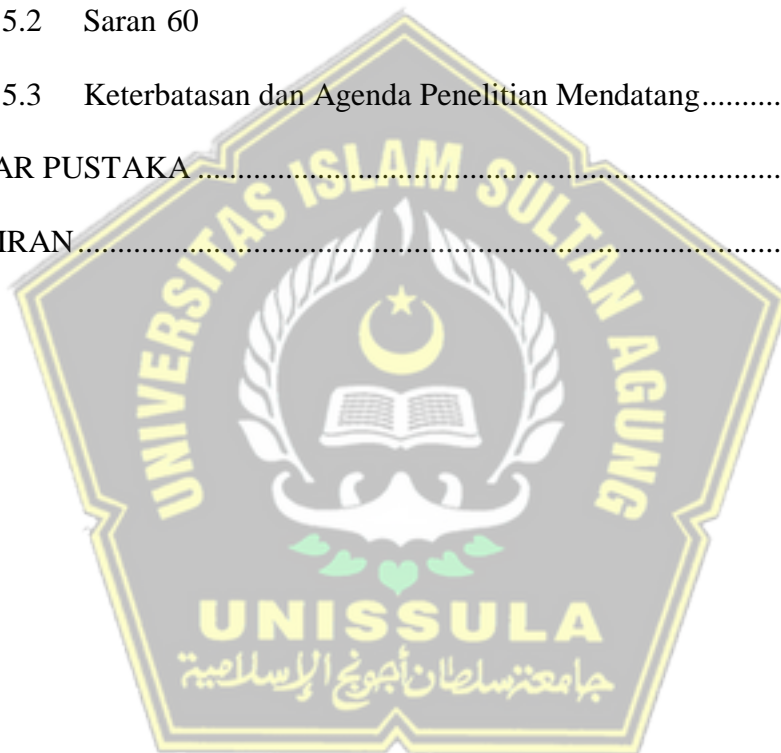
DAFTAR ISI

HALAMA JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	i
1.1 Latar Belakang Penelitian	i
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 <i>Customer Orientation</i>	10

2.1.2	<i>Adaptive Selling</i>	11
2.1.3	<i>Salesmanship Skill</i>	12
2.1.4	<i>Sales Performance</i>	13
2.2	Hubungan AntarVariabel	14
2.2.1	Pengaruh <i>Customer Orientation</i> terhadap <i>Sales Performance</i>	14
2.2.2	Pengaruh <i>Customer Orientation</i> Terhadap <i>Adaptive Selling</i> .	15
2.2.3	Pengaruh <i>Customer Orientation</i> Terhadap <i>Salesmanship Skill</i>	16
2.2.4	Pengaruh <i>Adaptive Selling</i> terhadap <i>Sales Performance</i>	17
2.2.5	Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> Terhadap <i>Sales Performance</i> ..	18
2.3	Model EmpirikPenelitian	19
BAB III METODE PENELITIAN.....		21
3.1	JenisPenelitian.....	21
3.2	Populasi danSampel	21
3.3	Metode PengumpulanData.....	22
3.4	Jenis dan SumberData.....	23
3.5	Definisi Operasional dan PengukuranVariabel.....	24
3.6	Teknik Analisis Data.....	25
3.6.1	Analisis Dekriptif Variabel	25
3.6.2	Analisis Kuantitatif.....	26
3.6.3	Analisis Regresi Linier Berganda.....	27
3.6.4	Pengujian Hipotesis	28

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Analisis Deskripsi Responden.....	30
4.2 Analisis Deskriptif Variabel.....	33
4.2.1. <i>Costumer Orientation</i>	33
4.2.2. <i>Adaptive Selling</i>	35
4.2.3. <i>Salesmanship Skill</i>	37
4.2.4. <i>Sales Performance</i>	39
4.3 Uji Instrumen	40
4.3.1. Uji Validitas Instrumen	41
4.3.2. Uji Reliabilitas Instrumen	42
4.4 Uji Asumsi Klasik	42
4.4.1 Uji Normalitas	43
4.4.2 Uji Multikolinieritas	43
4.4.3 Uji Heterokedastisitas.....	44
4.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	45
4.6 Uji Hipotesis Parsial (Uji t).....	48
4.7 Uji Koefisien Determinasi.....	49
4.8 Uji Sobel.....	50
4.9 Pembahasan Hasil Penelitian	52
4.9.1 <i>Costumer Orientation</i>	52
4.9.2 Pengaruh <i>Costumer Orientation</i> terhadap <i>Sales Performance</i>	52
4.9.3 Pengaruh <i>Costumer Orientation</i> terhadap <i>Adaptive Selling</i>	53
4.9.4 Pengaruh <i>Costumer Orientation</i> terhadap <i>Salesmanship Skill</i>	54

4.9.5 <i>Adaptive Selling</i>	56
4.9.6 Pengaruh <i>Adaptive Selling</i> terhadap <i>Sales Performance</i>	56
4.9.7 <i>Salesmanship Skill</i>	57
4.9.8 Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> terhadap <i>Sales Performance</i>	57
BAB V PENUTUP.....	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	60
5.3 Keterbatasan dan Agenda Penelitian Mendatang.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	65



DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Variabel Penelitian dan Pengukuran	24
Tabel 4. 1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	30
Tabel 4. 2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	31
Tabel 4. 3 Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	32
Tabel 4. 4 Hasil Analisis Deskriptif <i>Costumer Orientation</i>	33
Tabel 4. 5 Hasil Analisis Deskriptif <i>Adaptive Selling</i>	35
Tabel 4. 6 Hasil Analisis Deskriptif <i>Salesmanship Skill</i>	37
Tabel 4. 7 Hasil Analisis Deskriptif Sales Performance	39
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas Instrumen	41
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas	42
Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas	43
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinieritas	43
Tabel 4. 12 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	44
Tabel 4. 13 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	20
Gambar 4. 1. Hasil Uji Sobel 1	50
Gambar 4. 2. Hasil Uji Sobel 2	51



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	65
Lampiran 2. Uji Validitas.....	82
Lampiran 3. Uji Reliabilitas Instrumen <i>Costumer Orientation</i> (X1).....	86
Lampiran 4. Uji Normalitas	88
Lampiran 5. Uji Heterokedastisitas.....	89
Lampiran 6. Analisis Regresi Linear Berganda Model Persamaan 1	89
Lampiran 7. Uji Sobel Uji Sobel 1	92

