

## DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK .....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Kinerja Tenaga Penjualan .....	8
2.2 Kemampuan Jual ( <i>Selling Ability</i> ) .....	10
2.3 Keterlibatan Interaksi .....	12
2.4 Kemampuan Bertanya ( <i>Questioning Skill</i> ).....	13
2.5 Efektivitas Penjualan .....	16
2.6 Penelitian Terdahulu.....	17
2.7 Kerangka Penelitian.....	18
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian .....	19
3.2 Populasi dan Sampel .....	19
3.3 Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data .....	19
3.4 Definisi Operasional Variabel .....	21
3.5 Teknik Analisis Data .....	23

3.5.1 Uji Kualitas Data .....	23
3.5.2 Uji Asumsi Klasik .....	25
3.5.3 Analisa Regresi Berganda .....	27
3.5.4 Uji t.....	28
3.5.5 Koefesien Determinasi ( $R^2$ ).....	28
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Hasil Penelitian .....	30
4.1.1 Deskripsi Responden .....	30
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian .....	32
4.2.1 Analisis Jawaban Responden.....	32
4.3 Uji Kualitas Data .....	39
4.3.1 Uji Validitas .....	39
4.3.2 Uji Reliabilitas .....	41
4.4 Uji Asumsi Klasik .....	41
4.4.1 Uji Normalitas .....	41
4.4.2 Uji Multikolinieritas.....	42
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas .....	43
4.5 Analisis Regresi Berganda .....	44
4.6 Uji t (Uji Hipotesis).....	47
4.7 Koefisien Determinasi .....	50
4.8 Pembahasan .....	51
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	56
5.2 Saran .....	57
5.3 Keterbatasan dan Agenda Penelitian yang Akan Datang.....	57
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	