

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Kinerja Karyawan.....	7
2.2 Learning organization.....	10
2.3 Kompleksitas tugas.....	13
2.4 Continuence Commitment.....	15
2.5 Kepuasan kerja .....	18

2.6	Hubungan Antar Variabel.....	22
2.6.1	Pengaruh learning organization terhadap kepuasan kerja ...	22
2.6.2	Pengaruh kompleksitas tugas terhadap kepuasan kerja.....	23
2.6.3	Pengaruh continuence commitment terhadap kepuasan kerja .....	24
2.6.4	Pengaruh learning organization terhadap kinerja sales officer .....	25
2.6.5	Pengaruh kompleksitas tugas terhadap kinerja sales officer	26
2.6.6	Pengaruh continuence commitment terhadap kinerja sales officer .....	27
2.6.7	Pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja sales officer.....	29
2.7	Kerangka pemikiran .....	30

### BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Jenis Penelitian.....	31
3.2	Populasi dan Sampel .....	31
3.3	Jenis dan sumber data .....	32
3.4	Metode pengumpulan data.....	32
3.5	Definisi Operasional Variabel.....	33

3.6	Metode Analisis Data .....	35
3.6.1	Analisis Deskriptif Variabel .....	35
3.6.2	Uji validitas dan reliabilitas .....	35
3.6.3	Uji asumsi klasik.....	36
3.6.4	Path analysis atau analisis jalur.....	38
3.6.5	Pengaruh langsung dan tidak langsung.....	39
3.6.6	Pengujian hipotesis .....	40
3.6.7	Koefisien determinasi .....	41

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Deskripsi Penelitian .....	43
4.1.1	Karakteristik Responden.....	43
4.1.2	Uji Instrumen .....	45
4.1.3	Analisis Deskriptif Variabel .....	48
4.2	Uji asumsi klasik.....	54
4.3	Regresi dengan metode path analysis .....	56
4.3.1	Pengujian hipotesis .....	59
4.3.2	Uji koefisien determinasi .....	62
4.4	Pembahasan.....	67

4.4.1	Pengaruh learning organization terhadap kepuasan kerja	67
4.4.2	Pengaruh kompleksitas tugas terhadap kepuasan kerja ..	67
4.4.3	Pengaruh continuence commitment terhadap kepuasan kerja.....	69
4.4.4	Pengaruh learning organization terhadap kinerja sales officer .....	69
4.4.5	Pengaruh kompleksitas tugas terhadap kinerja sales officer .....	70
4.4.6	Pengaruh continuence commitment tehradap kinerja sales officer .....	72
4.4.7	Pengaruh kepuasan ekrja terhadap kinerja sales officer .	73
4.4.8	Pengaruh langsung dan tidak langsung .....	75

## BAB V PENUTUP

5.1	Kesimpulan .....	77
5.2	Saran .....	78
5.3	Keterbatasan penelitian .....	80

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Capaian kinerja sales officer ..... 3
Tabel 3.1	Definisi Operasional variabel ..... 34
Tabel 4.1	Karakteristik responden ..... 43
Tabel 4.2	Uji validitas indicator variabel ..... 46
Tabel 4.3	Uji reliabilitas ..... 47
Tabel 4.4	Tanggapan responden terhadap learning organization ..... 48
Tabel 4.5	Tanggapan responden mengenai kompleksitas tugas ..... 49
Tabel 4.6	Tanggapan responden mengenai continuence commitment ..... 51
Tabel 4.7	Tanggapan responden mengenai kepuasan kerja ..... 52
Tabel 4.8	Tanggapan responden mengenai kinerja sales officer ..... 53
Tabel 4.9	Uji normalitas data ..... 54
Tabel 4.10	Uji multikolinieritas ..... 55
Tabel 4.11	Uji heteroskedastisitas ..... 56
Tabel 4.12	Persamaan regresi variable penelitian ..... 57
Tabel 4.13	Rangkuman koefisien determinasi ..... 62
Tabel 4.14	Pengaruh langsung dan tidak langsung ..... 64

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka pemikiran teoritis .....	30
Gambar 4.1 Analisis jalur variabel .....	63