DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

MOTTO

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI vi

DAFTAR GAMBAR xi

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR LAMPIRAN xvii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah 13

1.2.1 Identifikasi Masalah 13

1.2.2 Rumusan Masalah 13

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian 14

1.3.1 Maksud Penelitian 14

1.3.2 Tujuan Penelitian 14

1.4 Manfaat Penelitian 14

1.4.1 Manfaat Akademis 15

1.4.2 Manfaat Praktis 15

1.4.2.1 Bagi Peneliti 15
1.4.2.2 Bagi Peneliti Lain 15
1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian 15
1.5.1 Lokasi Penelitian 15
1.5.2 Waktu Penelitian 16

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka 17
2.1.1 Penjualan Personal 17
2.1.1.1 Pengertian Penjualan Personal 17
2.1.1.2 Kriteria Tenaga Penjualan Personal 19
2.1.1.3 Prinsip Penjualan Personal 19
2.1.1.4 Fungsi Penjualan Personal 20
2.1.1.5 Jenis Penjualan Personal 21
2.1.1.6 Indikator Penjualan Personal 22
2.1.2 Pengetahuan Produk 24
2.1.2.1 Pengertian Pengetahuan Produk 25
2.1.2.2 Jenis Pengetahuan Produk 25
2.1.2.3 Tingkat Pengetahuan Produk 26
2.1.2.4 Indikator Pengetahuan Produk 28
2.1.3 Keputusan Pembelian 29

2.1.3.1 Pengertian Keputusan Pembelian.....29
2.1.3.2 Faktor –faktor Keputusan Pembelian 30
2.1.3.3 Indikator Keputusan Pembelian 32
2.2 Hasil Penelitian Sebelumnya 35
2.3Kerangka pemikiran 39
2.3.1 Hubungan Penjualan Personal
dengan Keputusan Pembelian. 43
2.3.2 Hubungan Pengetahuan Produk
dengan Keputusan Pembelian.....44
2.3.2 Hubungan Penjualan Personal dan Pengetahuan Produk
dengan Keputusan Pembelian.....44
2.4 Hipotesis 46

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian 47
3.2 Metode Penelitian.....47
3.2.1 Desain Penelitian.....49
3.2.2 Operasionalisasi Variabel 53
3.2.3 Sumber dan Teknik Penentuan Data 58
3.2.3.1 Sumber Data.....58
3.2.3.2 Teknik Penentuan Data 59
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data 61
3.2.4.1 Uji Validitas 63

3.2.4.2 Uji Reliabilitas 66
3.2.4.3 Uji MSI 68
3.2.5 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis 69
3.2.5.1 Rancangan Analisis 69
3.2.5.1.1 Analisis Data Deskriptif 70
3.2.5.1.2 Analisis Data Verifikatif 72
3.2.5.2 Pengujian Hipotesis 77

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan 81
4.1.1 Sejarah Perusahaan 81
4.1.2 Struktur Organisasi 83
4.1.1 Deskripsi Tugas 84
4.2 Karakteristik Responden 87
4.2.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin 87
4.2.2 Karakteristik Berdasarkan Usia 88
4.2.3 Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan 89
4.2.4 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan 90
4.3 Analisis Deskriptif 91
4.3.1 Analisis Penjualan Personal (X1) 91
4.3.2 Analisis Pengetahuan Produk (X2) 113
4.3.3 Analisis Keputusan Pembelian (Y) 119

4.4 Analisis Verifikatif 130
4.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda 130
4.4.2 Pengujian Asumsi Klasik 132
4.4.3 Analisis Korelasi 135
4.4.4 Analisis Koefisien Determinasi 136
4.4.5 Pengujian Hipotesis 140
4.4.5.1 Pengujian Hipotesis Simultan 140
4.4.5.2 Pengujian Hipotesis Parsial 141

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 146
5.2 Saran 148

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Hal
Gambar 2.1	Skema Paradigma	45
Gambar 3.1	Daerah Penerimaan H0	79
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT.Citra Karya Pranata	80
Gambar 4.2	Model Analisis Regresi Berganda	132
Gambar 4.3	Grafik Sctterplot	134
Gambar 4.4	Grafik Normalitas	135
Gambar 4.5	Kurva Uji Hipotesis Parsial X1 terhadap Y	143
Gambar 4.6	Kurva Uji Hipotesis Parsial X2 terhadap Y	144

DAFTAR TABEL

No	Judul Tabel	Hal
Tabel 1.1	Volume Penjualan SepedaMotor di Indonesia	1
Tabel 1.2	Data Penjualan Motor Sport Kawasaki Ninja	4
Tabel 1.3	Survey awal Keputusan Pembelian konsumen	5
Tabel 1.4	Survey awal Pengetahuan Produk	7
Tabel 1.5	Survey awal Penjualan Personal	10
Tabel 1.6	Pelaksanaan Penelitian	16
Tabel 2.1	Tingkat Pengetahuan Produk	27
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu	35
Tabel 3.1	Desain Penelitian	53
Tabel 3.2	Operasionalisasi Variabel	55
Tabel 3.3	Pilhan Jawaban Kuisioner Positif	58
Tabel 3.4	Pilhan Jawaban Kuisioner Negatif	55
Tabel 3.5	Skala Likert	63
Tabel 3.6	Standar Penilaian Untuk Validitas	64
Tabel 3.7	Hasil Pengujian Validitas	65
Tabel 3.8	Standar Penilaian Untuk Reliabilitas	67
Tabel 3.9	Hasil Uji Reliabilitas	68
Tabel 3.10	Kriteria Skor Tanggapan Responden	71
Tabel 3.11	Tingkat Keeratan Korelasi	76
Tabel 4.1	Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin	87

Tabel 4.2	Karakteristik Berdasarkan Usia	88
Tabel 4.3	Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan	89
Tabel 4.4	Karakteristik Berdasarkan Pendapatan	90
Tabel 4.5	Pernyataan Indikator Mengumpulkan Informasi	92
Tabel 4.6	Skor Presentase IndikatorMengumpulkan Informasi	93
Tabel 4.7	Pengkategorian Skor Jawaban	93
Tabel 4.8	Pernyataan Indikator Melakukan Penjualan Langsung	94
Tabel 4.9	Skor Presentase Indikator Melakukan Penjualan Langsung	95
Tabel 4.10	Pengkategorian Skor Jawaban	95
Tabel 4.11	Pernyataan Indikator Memutuskan Pendekatan Hubungan Terbaik	96
Tabel 4.12	Skor Presentase Indikator Memutuskan Pendekatan Hubungan Terbaik	97
Tabel 4.13	Pengkategorian Skor Jawaban	97
Tabel 4.14	Pernyataan Indikator Memperoleh Perhatian	98
Tabel 4.15	Skor Presentase Indikator Memperoleh Perhatian	99
Tabel 4.16	Pengkategorian Skor Jawaban	99
Tabel 4.17	Pernyataan Indikator Mempertahankan Minat	100
Tabel 4.18	Skor Presentase Indikator Mempertahankan Minat	101
Tabel 4.19	Pengkategorian Skor Jawaban	101
Tabel 4.20	Pernyataan Indikator Membangkitkan Keinginan	102
Tabel 4.21	Skor Presentase Indikator Membangkitkan Keinginan	103

Tabel 4.22	Pengkategorian Skor Jawaban	103
Tabel 4.23	Pernyataan Indikator Menangani dan Mengatasi Keberatan	104
Tabel 4.24	Skor Presentase Indikator Menangani dan Mengatasi Keberatan	105
Tabel 4.25	Pengkategorian Skor Jawaban	105
Tabel 4.26	Pernyataan Indikator Tanda-Tanda Penutupan Pembelian	106
Tabel 4.27	Skor Presentase Indikator Tanda-Tanda Penutupan Pembelian	107
Tabel 4.28	Pengkategorian Skor Jawaban	107
Tabel 4.29	Pernyataan Indikator Mempertegas Perincian Mengenai Waktu Pengiriman	108
Tabel 4.30	Skor Presentase Indikator Mempertegas Perincian Mengenai Waktu Pengiriman	109
Tabel 4.31	Pengkategorian Skor Jawaban	109
Tabel 4.32	Pernyataan Indikator Menyusun Rencana Pemeliharaan	110
Tabel 4.33	Skor Presentase Indikator Menyusun Rencana Pemeliharaan	111
Tabel 4.34	Pengkategorian Skor Jawaban	111

Tabel 4.35	Presentase Skor Jawaban Responden Mengenai Variabel Penjualan Personal	112
Tabel 4.36	Pernyataan Indikator Pengetahuan Subyektif	113
Tabel 4.37	Skor Presentase Indikator Pengetahuan Subyektif	114
Tabel 4.38	Pengkategorian Skor Jawaban	114
Tabel 4.39	Pernyataan Indikator Pengetahuan Obyektif	115
Tabel 4.40	Skor Presentase Indikator Pengetahuan Obyektif	116
Tabel 4.41	Pengkategorian Skor Jawaban	116
Tabel 4.42	Pernyataan Indikator Informasi Mengenai Pengetahuan Lainnya	117
Tabel 4.43	Skor Presentase Indikator Informasi Mengenai Pengetahuan Lainnya	117
Tabel 4.44	Pengkategorian Skor Jawaban	118
Tabel 4.45	Presentase Skor Jawaban Responden Mengenai Variabel Pengetahuan Produk	119
Tabel 4.46	Pernyataan Indikator Pengenalan Masalah	120
Tabel 4.47	Skor Presentase Indikator Pengenalan Masalah	121
Tabel 4.48	Pengkategorian Skor Jawaban	121
Tabel 4.49	Pernyataan Indikator Pencarian Informasi	122
Tabel 4.50	Skor Presentase Indikator Pencarian Informasi	123
Tabel 4.51	Pengkategorian Skor Jawaban	123
Tabel 4.52	Pernyataan Indikator Evaluasi Alternatif	124
Tabel 4.53	Skor Presentase Indikator Evaluasi Alternatif	125

Tabel 4.54	Pengkategorian Skor Jawaban	125
Tabel 4.55	Pernyataan Indikator Tindakan Pembelian	126
Tabel 4.56	Skor Presentase Indikator Tindakan Pembelian	126
Tabel 4.57	Pengkategorian Skor Jawaban	127
Tabel 4.58	Pernyataan Indikator Perilaku Pasca Pembelian	127
Tabel 4.59	Skor Presentase Indikator Perilaku Pasca Pembelian	128
Tabel 4.60	Pengkategorian Skor Jawaban	128
Tabel 4.61	Presentase Skor Jawaban Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian	129
Tabel 4.62	Koefisien Regresi Berganda	131
Tabel 4.63	Multikolinieraity	133
Tabel 4.64	Korelasi Pengeruh Penjualan Personal dan Pengetahuan Produk terhadap Keputusan Pembelian	135
Tabel 4.65	Koefisien Deterrminasi	137
Tabel 4.66	Pengaruh Parsial Dengan Rumus Beta X Zero Order	138
Tabel 4.67	Hasil Uji –F Pengaruh Penjualan Personal Dan Pengetahuan Produk Terhadap Keputusan Pembelian	140
Tabel 4.68	Hasil Uji -T Pengaruh Penjualan Personal Dan Pengetahuan Produk Terhadap Keputusan Pembelian	142

DAFTAR LAMPIRAN

No. Judul Lampiran

1. Surat permohohonan ijin penelitian dari kampus
2. Surat keterangan balasan ijin penelitian perusahaan
3. Kartu bimbingan dan konsultasi skripsi
4. Lembar revisi sidang UP
5. Lembar revisi sidang skripsi
6. Kuesioner akhir
7. Data Ordinal
8. Lampiran output uji validitas dan reliabilitas
9. Output SPSS
10. Daftar riwayat hidup