

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
<i>ABSTRACT</i>	iii
ABSTRAK.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN (<i>ORIGINALITY</i>)	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR GRAFIK.....	xiv
DAFTAR SINGKATAN	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan Masalah Peneltian.....	3
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat dan Kegunaan Penelitian	5
1.4.1. Manfaat Penelitian.....	5
1.4.2. Kegunaan Penelitian.....	6
1.4.2.1. Aspek Teoritis (keilmuan).....	6
1.4.2.2. Aspek Praktisi (guna laksana).....	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	7

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN - HIPOTESIS.....	8
2.1. Kajian Pustaka	8
2.1.1. Kepribadian (<i>Personality</i>).....	9
2.1.1.1. Konsep <i>BEST</i>	10
2.1.2. Minat	15
2.1.3. Pelatihan (<i>Training</i>).....	17
2.1.4. Tenaga Pemasar.....	19
2.1.5. Kinerja Penjualan.....	22
2.2. Kerangka Pemikiran	23
2.3. Hipotesis	24
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	26
3.1. Objek Penelitian	26
3.2. Metode Penelitian	26
3.2.1. Jenis Penelitian Kuantitatif.....	26
3.2.2. Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.2.2.1. Penelitian <i>Survey</i>	29
3.2.2.2. Penelitian Eksperimen.....	30
3.2.3. Populasi dan Sampel.....	31
3.2.3.1. Ukuran Sampel.....	31
3.2.3.2. Jenis <i>Sampling</i>	32
3.2.4. <i>Operasional</i> Variabel.....	34
3.2.5. Teknik Analisis Data.....	37
3.2.5.1. Profil Kepribadian Tenaga <i>Back Office</i>	37
3.2.5.2. Analisis Minat Tenaga <i>Back Office</i> Menjadi Tenaga Pemasar.....	38
3.2.5.3. Analisis Nilai Pelatihan Tenaga <i>Back Office</i>	39

	Halaman
3.2.5.4. Analisis Kinerja Penjualan Tenaga Pemasar.....	40
3.2.5.5. Analisis Minat dan Nilai Pelatihan Tenaga <i>Back Office</i>	40
3.2.5.6. Analisis Perbedaan Rerata Kinerja Penjualan.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN...	44
4.1. Gambaran Umum Perusahaan bank X	44
4.1.1. Produk dan Layanan Bank X.....	45
4.1.1.1. Produk Kredit.....	45
4.1.1.2. Simpanan Pihak Ketiga.....	45
4.1.1.3. <i>Treasury</i>	45
4.1.1.4. Jasa /Layanan.....	46
4.1.2. Produk yang dipasarkan	47
4.1.2.1. Produk Bank X Griya.....	47
4.1.2.2. Produk Bank X Multiguna.....	47
4.1.2.3. Produk Bank X Oto.....	48
4.1.2.4. Produk Bank X Fleksi.....	48
4.2. Karakteristik Tenaga <i>Back Office</i>	48
4.2.1. Jenis Kelamin dan Usia Tenaga <i>Back Office</i>	48
4.2.2. Unit/Divisi Asal Tenaga <i>Back Office</i>	49
4.2.3. Pendidikan Terakhir Tenaga <i>Back Office</i>	50
4.2.4. Lama Bekerja dan Posisi Terakhir Tenaga <i>Back Office</i>	50
4.3. Analisis Deskriptif Kepribadian, Minat, Nilai Pelatihan dan Kinerja Penjualan.....	51
4.3.1. Analisis Desriptif Kepribadian Berdasarkan Konsep <i>BEST</i>	51
4.3.2. Analisis Minat Menjadi Tenaga Pemasar Serta Hubungannya dengan – Konsep <i>BEST</i>	52

	Halaman
4.3.3. Analisis Deskriptif Rerata Nilai Pelatihan Tenaga <i>Back Office</i> Berdasarkan Konsep <i>BEST</i>	56
4.3.4. Analisis Deskriptif Rerata Kinerja Penjualan Tenaga Pemasar Berdasarkan Konsep <i>BEST</i>	58
4.4. Analisis Pengaruh Minat dan Nilai Pelatihan Terhadap Kinerja Penjualan.....	59
4.5. Analisis Perbedaan Rerata Kinerja Penjualan Tenaga Pemasar Berdasarkan- Konsep <i>BEST</i>	66
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	 73
5.1. Kesimpulan.....	73
5.2. Saran	75
 DAFTAR PUSTAKA	 77
LAMPIRAN	79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	106