

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah .....	7
1.2.1 Identifikasi Masalah.....	7
1.2.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Kegunaan Penelitian .....	9
1.5.1 Kegunaan Teoritis.....	9
1.5.2 Kegunaan Praktis .....	9
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS</b>	
2.1 Kajian Pustaka .....	11
2.1.1 Manajemen.....	11
2.1.1.1 Ilmu Manajemen .....	11
2.1.1.2 Fungsi Manajemen.....	12
2.1.1.3 Ruang Lingkup Manajemen.....	13
2.1.1.4 Bidang Manajemen .....	14
2.1.1.5 Unsur-unsur Manajemen.....	16
2.1.1.6 Prinsip Manajemen .....	17
2.1.1.7 Karakteristik Dan Nilai-nilai Manajemen.....	18
2.1.2 Manajemen Pemasaran .....	19
2.1.2.1 Pengertian Pemasaran .....	19

2.1.2.2	Pengertian Manajemen Pemasaran .....	20
2.1.2.3	Fungsi Manajemen Pemasaran.....	22
2.1.2.4	Tujuan Manajemen Pemasaran .....	23
2.1.2.5	Bauran Pemasaran.....	24
2.1.2.6	Manajemen Pemasaran Modern 4.0.....	26
2.1.3	Kredibilitas <i>Sales Person</i> .....	27
2.1.3.1	Pengertian Kredibilitas <i>Sales Person</i> .....	27
2.1.3.2	Indikator Kredibilitas .....	28
2.1.3.3	Cara Membangun Kredibilitas.....	29
2.1.4	Minat Menjadi Mitra.....	31
2.1.4.1	Pengertian Minat.....	31
2.1.4.2	Indikator Minat .....	33
2.1.4.3	Prinsip Kemitraan/mitra.....	35
2.1.4.4	Model Minat .....	37
2.1.4.5	Tantangan dan Hambatan dalam Kemitraan.....	38
2.1.4.6	Indikator Minat .....	39
2.1.4.7	Karakteristik Minat .....	40
2.1.4.8	Unsur-unsur minat .....	41
2.1.4.9	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat .....	41
2.1.5	Hasil Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	43
2.2	Kerangka Pemikiran .....	48
2.3	Hipotesis .....	51
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>53</b>
3.1	Metode Penelitian yang Digunakan .....	53
3.2	Definisi dan Operasional Variabel.....	54
3.2.1	Definisi Variabel.....	54
3.2.2	Operasional Variabel .....	56
3.3	Sumber dan Teknik Pengumpulan Data .....	57
3.3.1	Sumber Data .....	57
3.3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	58
3.4	Populasi dan Sampel .....	60

3.4.1	Populasi Penelitian.....	60
3.4.2	Sampel Penelitian .....	60
3.5	Teknik Analisis Data .....	61
3.5.1	Teknik analisis Data Deskriptf .....	61
3.5.2	Teknik analisis Data Verifikatif.....	64
3.6	Tempat dan Waktu Penelitian.....	67
3.6.1	Tempat Penelitian .....	67
3.6.2	Waktu Penelitian.....	68
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>69</b>
4.1	Hasil Penelitian .....	69
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	69
4.1.1.1	Sejarah Singkat PT Sultan Nusantara Sentosa....	69
4.1.1.2	Visi dan Misi PT Sultan Nusantara Sentosa .....	70
4.1.1.3	Struktur Organisasi .....	70
4.1.1.4	<i>Job Deskripsi</i> .....	71
4.1.2	Karakteristik Responden.....	73
4.1.3	Deskripsi Variabel yang Diteliti .....	75
4.1.3.1	Deskripsi Hasil Penelitian Tentang Kredibilitas <i>Sales Person</i> pada PT Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar.....	75
4.1.3.2	Deskripsi Hasil Penelitian Tentang Minat Menjadi Mitra pada PT Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar.....	88
4.1.4	Pengujian Hipotesis .....	102
4.2	Pembahasan .....	115
4.2.1	Pembahasan Mengenai <i>Kredibilitas Sales Person</i> pada PT Sultan Nusantara Cabang Banjar .....	115
4.2.2	Pembahasan Mengenai Minat Menjadi Mitra Pada PT \\ Sultan Nusantara Cabang Banjar .....	116
4.2.3	Pengaruh kredibilitas sales person terhadap niat menjadi mitra pada pada PT Sultan Nusantara Cabang Banjar ....	118

<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>120</b>
5.1 Simpulan .....	120
5.2 Saran .....	121
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>123</b>