

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Sistematika Penulisan.....	9
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Landasan Teori.....	11
2.1.1 Flexible Working Hour.....	11
2.1.2 Salesperson Performance.....	13
2.1.3 Work-life balance	17
2.2 Penelitian Terdahulu	21
2.2.1 Altindag dan Siller, 2014.....	21
2.2.2 Osioma, et al. 2015.....	22
2.2.3 Subramaniam, et al. 2015	23
2.2.4 Thevanes dan Mangaleswaran 2018	24
2.2.5 Soomro, et al., 2018.....	24
2.3 Keterkaitan Antar Variabel dan Hipotesis	25
2.3.1 Pengaruh Flexible Working Hour dengan Salesperson Performance.....	25
2.3.2 Pengaruh Flexible Working Hours terhadap Salesperson Performance dengan Work-life Balance sebagai variabel mediasi	26

2.4 Kerangka Konseptual	28
BAB 3 METODE PENELITIAN	29
3.1 Pendekatan Penelitian	29
3.2 Identifikasi Variabel.....	30
3.3 Definisi Operasional Variabel.....	30
3.3.1 Variabel Independen (<i>Flexible Working Hours</i>)	30
3.3.2 Variabel Dependen (<i>Salesperson Performance</i>).....	31
3.3.3 Variabel <i>Intervening</i> (<i>Work-Life Balance</i>)	32
3.3.4 Skala Pengukuran	33
3.4 Jenis dan Sumber Data	33
3.5 Populasi dan Sampel	34
3.6 Prosedur Pengumpulan Data	34
3.7 Uji Instrumen Penelitian	35
3.7.1 Uji Validitas	35
3.7.2 Uji Reliabilitas	36
3.8 Program Aplikasi Metode <i>Partial Least Square</i> (PLS)	36
BAB 4 HASIL DAN KESIMPULAN	41
4.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian	41
4.1.1 Gambaran PT. Ray Propertindo, Surabaya.....	41
4.1.2 Visi dan Misi Ray White Indonesia.....	43
4.2 Karakteristik Responden	43
4.3 Deskripsi Hasil Penelitian	44
4.3.1 Deskripsi Jawaban Responden	44
4.4 Pengujian Hipotesis.....	53
4.5 Pembahasan.....	63
4.5.1 Pengaruh <i>Flexible Working Hours</i> terhadap <i>Salesperson Performance</i>	63
4.5.2 Pengaruh <i>Flexible Working Hours</i> terhadap <i>Salesperson Performance</i> melalui <i>Work-Life Balance</i>	65
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN.....	67
5.1 Simpulan	67
5.2 Saran.....	67

5.2.1 Saran Untuk Perusahaan.....	67
5.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data <i>Responden</i>	44
Tabel 4.2 Daftar Penilaian.....	46
Tabel 4.3 Deskripsi Jawaban Responden atas <i>Flexible Working Hours</i>	47
Tabel 4.4 Deskripsi Jawaban Responden atas <i>Work-Life Balance</i>	49
Tabel 4.5 Deskripsi Jawaban Responden atas <i>Salesperson Performance</i>	52
Tabel 4.6 Outer Model (Weights or Loadings).....	57
Tabel 4.7 Average Variance Extracted (AVE).....	58
Tabel 4.8 <i>Cross Loading</i>	60
Tabel 4.9 <i>Composite Reability</i>	61
Tabel 4.10 <i>Cronbach's Alpha</i>	62
Tabel 4.11 <i>R Square</i>	64
Tabel 4.12 Hasil Uji Hipotesis Langsung.....	66
Tabel 4.13 Hasil Uji Hipotesis Tidak Langsung.....	66