

**PENGARUH KOMPETENSI: *INTERPERSONAL SKILLS*,
SALESMANSHIP SKILLS, DAN *TECHNICAL SKILLS*
TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL PADA
TOYOTA AUTO 2000 JAKARTA SELATAN**



Oleh:
Yonda Pratama Putra
NPM 201210325002

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi Pada *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Nama Mahasiswa : Yonda Pratama Putra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201210325002

Prodi/Fakultas : Manajemen/ Ekonomi



DR. Rorim Panday, M. M, MT.
NIP. 1508228

Tyna Yunita, S.E., M. M.
NIP. 031407023

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi Pada *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Nama Mahasiswa : Yonda Pratama Putra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201210325002

Prodi/Fakultas : Manajemen/ Ekonomi

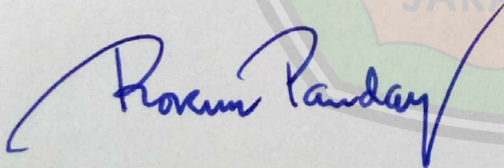
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juli 2018

Jakarta, 06 Agustus 2018

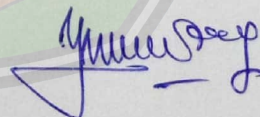
MENYETUJUI

Pembimbing I,

Pembimbing II,



DR. Rorim Panday, M. M, MT.
NIP. 1508228



Tyna Yunita, S.E., M. M.
NIP. 031407023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi Pada *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Nama Mahasiswa : Yonda Pratama Putra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201210325002

Prodi/Fakultas : Manajemen/ Ekonomi

Jakarta, Juli 2018

MENGESAHKAN,

: Dr. Zahara Tussoleha Rony, M. M.

Ketua Tim Penguji

NIP:

.....

: Novita Wahyu S, S.E., M.M.

Penguji I

NIP:

.....

Penguji II

: Supardi, ST, MM.

NIP:

.....

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dekan
Fakultas Ekonomi

M. Fadhli Nursal, S. E., M.M.
NIP. 1602212

DR. Rorim Panday, M. M, MT.
NIP. 1508228

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi Pada *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Nama Mahasiswa : Yonda Pratama Putra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201210325002

Prodi/Fakultas : Manajemen/ Ekonomi

Jakarta, Juli 2018

MENGESAHKAN,

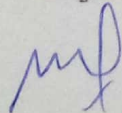
Ketua Tim Penguji : DR. Rorim Panday, M. M, MT
NIP: 1508228

Penguji I : Novita Wahyu S, S.E., M.M.
NIP: 031802081

Penguji II : Supardi, ST, MM.
NIP: 031606056

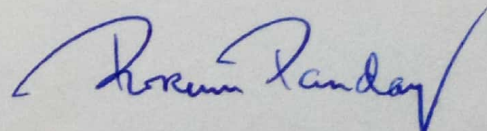
MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen



M. Fadhli Nursal, S. E., M.M.
NIP. 1602212

Dekan
Fakultas Ekonomi



DR. Rorim Panday, M. M, MT.
NIP. 1508228

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yonda Pratama Putra
NPM : 201210325002
Jurusan : Sumber Daya Manusia
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi: *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat pendapat orang yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan tata penulisan karya ilmiah yang lazim.

Jakarta, Juli 2018

Penulis,

Yonda Pratama Putra
NPM. 201210325002

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yonda Pratama Putra
NPM : 201210325002
Jurusan : Sumber Daya Manusia
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Kompetensi: *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat pendapat orang yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan tata penulisan karya ilmiah yang lazim.

Jakarta, Juli 2018

Penulis,



Yonda Pratama Putra
NPM. 201210325002

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

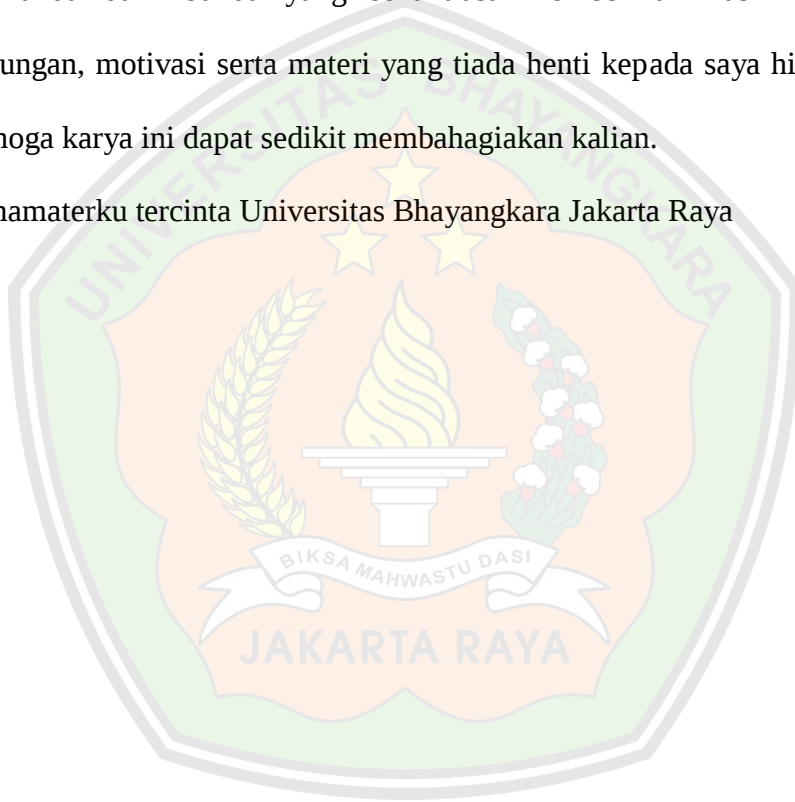
(Q.S. Al-Baqarah: 286)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan Puji Syukur atas Kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya sehingga Tugas Akhir Skripsi (TAS) ini dapat selesai dengan lancar. Dengan rasa syukur dan bahagia, Tugas Akhir Skripsi (TAS) ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda yang senantiasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan, motivasi serta materi yang tiada henti kepada saya hingga saat ini. Semoga karya ini dapat sedikit membahagiakan kalian.
2. Almamaterku tercinta Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



PENGARUH KOMPETENSI: *INTERPERSONAL SKILLS*, *SALESMANSHIP SKILLS*, DAN *TECHNICAL SKILLS* TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL PADA TOYOTA AUTO 2000 JAKARTA SELATAN

Oleh:

Yonda Pratama Putra
NPM 201210325002

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh kompetensi (*interpersonal skills*, *salesmanship skills*, dan *technical skills*) secara parsial dan simultan terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan.

Penelitian ini merupakan penelitian *ex post facto*. Populasi dalam penelitian adalah seluruh karyawan di AUTO 2000 cabang Radio Dalam Jakarta Selatan, AUTO 2000 Tebet Sahardjo, dan AUTO 2000 Cilandak sebanyak 155 karyawan. Penelitian ini merupakan penelitian populasi, sehingga seluruh populasi digunakan sebagai sampel dalam penelitian. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Validitas menggunakan *korelasi product moment* dan reliabilitas menggunakan rumus *Alpha Cronbach*. Teknik analisis data menggunakan uji regresi sederhana dan berganda.

Hasil penelitian pada taraf signifikansi 5% menunjukkan bahwa: (1) terdapat pengaruh kompetensi pada *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan; (2) terdapat pengaruh kompetensi pada *salesmanship skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan; (3) terdapat pengaruh kompetensi pada *technical skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan; dan (4) Terdapat pengaruh kompetensi pada *interpersonal skills*, *salesmanship skills*, dan *technical skills* secara simultan terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan. Variabel *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, dan *technical skill* sebesar 59,6%, sedangkan sisanya sebesar 40,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Interpersonal Skills*, *Salesmanship Skills*, *Technical Skills*, dan Tenaga Penjualan Toyota AUTO 2000

**THE EFFECT OF COMPETENCY IN INTERPERSONAL SKILLS,
SALESMANSHIP SKILLS, AND TECHNICAL SKILLS ON
PERFORMANCE OF PERFORMANCE OF SELLER
PERFORMANCE AT TOYOTA AUTO 2000
SOUTH JAKARTA**

by:

Yonda Pratama Putra
NPM 201210325002

ABSTRACT

This research was conducted to determine the influence of competence (interpersonal skills, salesmanship skills, and technical skills) partially and simultaneously to the performance improvement of salespeople at Toyota Auto 2000 South Jakarta.

This research is an ex post facto research. The population in the study were all employees at AUTO 2000 branch Radio Dalam South Jakarta, AUTO 2000 Tebet Sahardjo, and AUTO 2000 Cilandak as many as 155 employees. This study is a population study, so the entire population is used as a sample in the study. Data collection techniques using questionnaires. Validity using product moment correlation and reliability using Alpha Cronbach formula. Data analysis technique using simple and multiple regression test.

Result of research at 5% significance level indicate that: (1) there is influence of competence on interpersonal skill to increase performance of salesman at Toyota Auto 2000 South Jakarta; (2) there is an influence of competence on salesmanship skill to the performance of salespeople at Toyota Auto 2000 South Jakarta; (3) there is an influence of competence on technical skill to increase performance of salesman at Toyota Auto 2000 South Jakarta; (4) There is an influence of competence on interpersonal skills, salesmanship skills, and technical skills simultaneously to the performance improvement of salespeople at Toyota Auto 2000 South Jakarta. Variable interpersonal skill, salesmanship skill, and technical skill equal to 59,6%, while the rest equal to 40,4% influenced by other factor not examined in this research.

Keywords: Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Technical Skills, and Sales Personnel Toyota AUTO 2000

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan berbagai macam rahmat, nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi yang berjudul “Pengaruh Kompetensi: *Interpersonal Skills, Salesmanship Skills, Dan Technical Skills* Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan” dengan lancar.

Penulis menyadari sepenuhnya, dalam penyusunan skripsi ini penulis telah mendapatkan banyak bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan kali ini dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Segenap dosen dan karyawan Program yang telah memberi ilmu yang bermanfaat selama penulis menimba ilmu.
2. Teman-teman Program Studi Manajemen yang telah menemani selama perkuliahan.
3. Seluruh responden yang telah bersedia berpartisipasi dan kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu hingga terselesaikannya tugas akhir skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam pengerjaan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat dibutuhkan guna menyempurnakan skripsi ini. penulis berharap semoga apa yang

terkandung di dalam penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, Juli 2018

Penulis,

Yonda Pratama Putra
NPM 201210325002



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORI	9
2.1. Teori Penjualan Adaptif	9
2.2. Kinerja	10
2.1.1. Pengertian Tenaga Penjualan	10
2.1.2. Penilaian Kinerja	12
2.3. Kompetensi	12
2.1.3. Pengertian Kompetensi	12
2.1.4. Pengertian Kompetensi Tenaga Penjual	14

2.4. Penelitian Relevan	16
2.5. Kerangka Berpikir	17
2.6. Kerangka Konsep	18
2.7. Hipotesis Penelitian	18
BAB III METODE PENELITIAN	19
3.1. Desain Penelitian	19
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	19
3.3. Populasi dan Sampel	19
3.4. Variabel Penelitian	20
3.5. Definisi Operasional Variabel	20
3.6. Teknik Pengumpulan Data	21
3.7. Instrumen Penelitian	22
3.8. Validitas dan Reliabilitas	23
3.9. Teknik Analisis Data	24
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	28
4.1. Hasil Penelitian	28
1. Analisis Deskriptif	28
2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	31
3. Deskripsi Kategori Variabel	36
4. Uji Prasyarat Analisis	47
5. Pengujian Hipotesis	51
4.2. Pembahasan	55
BAB V PENUTUP	60
5.1. Kesimpulan	60
5.2. Implikasi Manajerial	60
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	67

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Nilai Indeks Peningkatan Kinerja Tenaga Penjualan di AUTO 2000 Cabang Radio Dalem Jakarta Selatan Tahun 2015-2017	3
Tabel 3.1. Populasi Penelitian.....	19
Tabel 3.2. Skoring Jawaban Pada Kuesioner	22
Tabel 3.3. Kisi-Kisi Instrumen Penelitian.....	22
Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	29
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	29
Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	30
Tabel 4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	31
Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas Variabel <i>Interpersonal Skill</i>	32
Tabel 4.6. Hasil Uji Validitas Variabel <i>Salesmanship Skill</i>	33
Tabel 4.7. Hasil Uji Validitas Variabel <i>Technical Skill</i>	33
Tabel 4.8. Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja Tenaga Penjualan	34
Tabel 4.9. Hasil Uji Reliabilitas <i>Interpersonal Skill</i>	35
Tabel 4.10. Hasil Uji Reliabilitas <i>Salesmanship Skill</i>	35
Tabel 4.11. Hasil Uji Reliabilitas <i>Technical Skill</i>	35
Tabel 4.12. Hasil Uji Reliabilitas Kinerja Tenaga Penjualan	35
Tabel 4.13. Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas.....	36
Tabel 4.14. Hasil Analisis Deskriptif Variabel <i>Interpersonal Skill</i>	37
Tabel 4.15. Skala Interval	37
Tabel 4.16. Jawaban Seluruh Responden Pada Variabel <i>Interpersonal Skill</i> ..	38
Tabel 4.17. Hasil Analisis Deskriptif Variabel <i>Salesmanship Skill</i>	39
Tabel 4.18. Jawaban Seluruh Responden Pada Variabel <i>Salesmanship Skill</i> ..	40
Tabel 4.19. Hasil Analisis Deskriptif Variabel <i>Technical Skill</i>	42
Tabel 4.20. Jawaban Seluruh Responden Pada Variabel <i>Technical Skill</i>	42
Tabel 4.21. Hasil Analisis Deskriptif Variabel Kinerja Tenaga Penjualan.....	44

Tabel 4.22. Jawaban Seluruh Responden Pada Variabel Kinerja Tenaga Penjualan.....	45
Tabel 4.23. Hasil Uji Normalitas	47
Tabel 4.24. Rangkuman Hasil Uji Normalitas	47
Tabel 4.25. Hasil Uji Linieritas <i>Interpersonal Skill</i>	48
Tabel 4.26. Hasil Uji Linieritas <i>Salesmanship Skill</i>	48
Tabel 4.27. Hasil Uji Linieritas <i>Technical Skill</i>	48
Tabel 4.28. Rangkuman Hasil Uji Linieritas	49
Tabel 4.29. Hasil Uji Multikolinieritas	49
Tabel 4.30. Rangkuman Hasil Uji Multikolinieritas.....	50
Tabel 4.31. Hasil Uji Heteroskedastisitas	50
Tabel 4.32. Rangkuman Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	51
Tabel 4.33. Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	51
Tabel 4.34. Hasil Uji Regresi Linier Sederhana	52
Tabel 4.35. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	55

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Konsep Penelitian	18



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	68
Lampiran 2. Rangkuman Karakteristik Responden	70
Lampiran 3. Hasil Uji Karakteristik Responden	75
Lampiran 4. Data Penelitian.....	76
Lampiran 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	80
Lampiran 6. Hasil Uji Deskriptif	84
Lampiran 7. Hasil Uji Normalitas	93
Lampiran 8. Hasil Uji Linieritas	94
Lampiran 9. Hasil Uji Multikolinieritas.....	96
Lampiran 10. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	97
Lampiran 11. Hasil Uji Regresi Berganda	98

