

PENGARUH INTERPERSONAL SKILL, SALESMANSHIP SKILL, TECHNICAL SKILL, DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN PADA PT UNITED TRACTORS TBK

Ilma Amalia, Makmun Riyanto², Umar farouk

Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang, Semarang, Indonesia

Email:² makmun.riyanto@polines.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill, and work motivation on salesperson performance PT United Tractors Tbk. Research variables include: interpersonal skill (X1), salesmanship skill (X2), technical skill (X3), work motivation (X4) as independent variables, and salesperson performance (Y) as dependent variable. This study used multiple linear regression analysis. Samples are selected by using the method of purposive sampling. 55 salesperson are selected as samples in this study. Data collections techniques were using questionnaires, interview, observation, and documentary study. Based on the result of this study, interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill, and work motivation have positive and significant influence on salesperson motivation. While the adjusted R square has value 65,9%, it means that interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill, and work motivation give contribution to salesperson performance (Y) on 65,9% while 34.1% influenced by other variables which were not described in this study.

Keywords: Interpersonal Skill, Salesmanship Skill, Technical Skill, Work Motivation, Salesperson Performance.

PENGARUH INTERPERSONAL SKILL, SALESMANSHIP SKILL, TECHNICAL SKILL, DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN PADA PT UNITED TRACTORS TBK

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill, and work motivation on salesperson performance PT United Tractors Tbk. Research variables include: interpersonal skill (X1), salesmanship skill (X2), technical skill (X3), work motivation (X4) as independent variables, and salesperson performance (Y) as dependent variable. This study used multiple linear regression analysis. Samples are selected by using the method of purposive sampling. 55 salesperson are selected as samples in this study. Data collections techniques were using questionnaires, interview, observation, and documentary study. Based on the result of this study, interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill, and work motivation have positive and significant influence on salesperson motivation. While the adjusted R square has value 65,9%, it means that interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill,

and work motivation give contribution to salesperson performance (Y) on 65,9% while 34.1% influenced by other variables which were not described in this study.

Keywords: *Interpersonal Skill, Salesmanship Skill, Technical Skill, Work Motivation, Salesperson Performance.*

PENDAHULUAN

Setiap kegiatan bisnis, pemasaran memegang peran yang cukup vital bagi kelangsungan perusahaan. Kotler dan Keller (2009:36) mengemukakan bahwa inti dari pemasaran adalah memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Tenaga penjualan merupakan kekuatan utama bagi perusahaan yang memegang peranan penting dalam mengelola hubungan baik antara perusahaan dengan konsumen. Peningkatan volume penjualan merupakan salah satu indikator yang menunjukkan bahwa kinerja tenaga penjualan berjalan dengan baik. Berdasarkan data penjualan yang diperoleh dari PT United Tractors Tbk, menunjukkan adanya kefluktuatifan penjualan pada periode 2014 sampai 2016 dan ketidak tercapainya target penjualan perusahaan pada tahun 2014. Berikut merupakan data penjualan PT United Tractors Tbk pada periode tahun 2014 hingga 2016.

Tabel 1
Perbandingan Target dan Realisasi Penjualan PT United Tractors Tbk 2014-2016

Tahun	Target Penjualan (Unit)	Realisasi Penjualan (Unit)
2014	4.000	3.514
2015	2.100	2.124
2016	2.000	2.181

Sumber: PT United Tractors Tbk, 2014-2016

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan. Kompetensi tenaga penjualan memberikan sumbangan besar bagi suatu perusahaan, karena tenaga penjual merupakan pihak yang memegang peranan penting sebagai penghubung antara

perusahaan dengan konsumen (Mulatsih, 2011:19).

Tabel 2
Penjualan Produk Komatsu, UD Trucks, Truk Scania, dan Bus Scania Tahun 2014-2016

Produk	2014	2015	2016
Komatsu	3.513	2.124	2.181
UD Trucks	171	77	361
Truk Scania	293	200	311
Bus Scania	34	46	221

Sumber: PT United Tractors Tbk, 2014-2016

Kompetensi yang dimiliki oleh tenaga penjualan yang berupa keterampilan, keahlian, kecakapan dan lain-lain memberikan peranan penting bagi tercapainya tujuan perusahaan (Untari dan Wahyuati, 2010:14). Aspek keterampilan atau keahlian menjual yang meliputi *interpersonal skill, salesmanship skill, dan technical skill* mencerminkan kompetensi yang dimiliki oleh tenaga penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh Rentz *et.al* (2002) dalam Mulatsih (2011:21) mengindikasikan bahwa keahlian yang dimiliki oleh tenaga penjualan dalam kegiatan atau aktivitas penjualan merupakan hal yang terpenting kedua dari lima variabel yang tampak pada model penelitian mengenai kinerja tenaga penjualan. Selain kompetensi motivasi memiliki kontribusi besar dalam meningkatkan kinerja karyawan. Sulistiyani (2003:189) mengatakan bahwa kinerja pegawai akan lebih memberikan penekanan pada dua faktor utama yaitu keinginan atau motivasi dari pegawai untuk bekerja serta kemampuan dari pegawai untuk bekerja.

Tujuan Penelitian

Terdapat beberapa tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini yaitu:

- a. Menganalisis pengaruh *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.
- b. Menganalisis pengaruh *salesmanship skill* terhadap kinerja tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.
- c. Menganalisis pengaruh *technical skill* terhadap kinerja tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.
- d. Menganalisis pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.
- e. Menganalisis pengaruh *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja terhadap kinerja tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.

Landasan Teori

Kompetensi Tenaga Penjualan

Kompetensi tenaga penjual merupakan kesanggupan atau keterampilan seorang tenaga penjual dalam memasarkan atau mempresentasikan produknya kepada pembeli sehingga terjadi transaksi penjualan (Sukoco, 2012:3). Keterampilan jual memiliki pengaruh terhadap kinerja tenaga penjual (Rentz, 2002 dalam Sukuco, 2012:3). Terdapat tiga keterampilan menjual yang dipelajari oleh tenaga penjualan dalam menyelesaikan tugas penjualannya yang meliputi (Rentz *et.al*, 2002 dalam Mulatsih, 2011:29):

a. *Interpersonal skill*

Interpersonal Skill atau keterampilan interpersonal diartikan sebagai suatu hal yang mengacu pada algoritma mental dan komunikasi yang digunakan didalam berinteraksi dan komunikasi sosial dengan orang lain, untuk memperoleh hasil atau efek tertentu (Ahmad, 2010:186). Dalam hal ini ditekankan bagaimana seorang sales mampu menjalin hubungan antar pribadi seperti pengetahuan bagaimana cara menghindari, menanggulangi, dan mengatasi konflik yang terjadi dalam proses menjual maupun bernegosiasi. Berdasarkan penelitian yang Ahmad (2010:198) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara

interpersonal skill dan kinerja tenaga penjual. Indikator untuk mengukur *interpersonal skill* dalam penelitian ini dikembangkan dengan merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Faisal (2012) dalam Lestari (2015:28) yakni sebagai berikut:

- 1) Kemampuan berkomunikasi dalam penyampaian informasi
- 2) Kemampuan bernegosiasi dalam meyakinkan konsumen
- 3) Penampilan yang sopan
- 4) Kejujuran akan informasi
- 5) Tanggung jawab atas kesepakatan

b. *Salesmanship skill*

Salesmanship Skill merupakan kemampuan dalam hal melakukan presentasi dan melakukan *closing* (menutup penjualan). Seperti misalnya bagaimana seseorang di dalam menyampaikan sebuah presentasi yang menarik agar konsumen dapat memahami apa yang disampaikan (Rentz, *et al*, 2002 dalam Mulatsih, 2011: 29). Berdasarkan penelitian yang dilakukan Novitasari (2013:65) terdapat pengaruh yang signifikan antara *salesmanship skill* dengan kinerja tenaga penjualan. Indikator yang digunakan pada penelitian ini merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Rentz *et.al* (2002:17) yaitu sebagai berikut:

- 1) Kemampuan untuk memprospek pelanggan
- 2) Kemampuan untuk memenuhi syarat prospek
- 3) Kemampuan untuk menjalin hubungan dengan pelanggan potensial
- 4) Kemampuan untuk mempresentasikan pesan penjualan
- 5) Kemampuan untuk menutup penjualan
- 6) Kemampuan untuk mengelola *account*

c. *Technical skill*

Pengetahuan yang dimiliki tenaga penjualan dalam rangka mendukung penjualannya, seperti pengetahuan mengenai *design* dan keistimewaan produk (menguasai *product knowledge*), pengetahuan tentang pemakaian

dan fungsi produk, pengetahuan tentang teknis (*engineering skill*), dan prosedur yang diberlakukan oleh kebijakan perusahaan (Mulatsih, 2011:29). Terdapat pengaruh yang signifikan antara *technical skill* dan kinerja tenaga penjualan (Novitasari, 2013:66). Indikator dalam penelitian ini dikembangkan merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Ahmad (2010, dalam Lestari 2015:22) yakni:

- 1) Pengetahuan produk
- 2) Pengetahuan mengenai kebutuhan dan daya beli pelanggan
- 3) Pengetahuan produk dan strategi yang ditetapkan pesaing

Motivasi Kerja

Motivasi merupakan kondisi atau energi yang menggerakkan diri karyawan yang terarah atau tertuju untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan Mangkunegara (2009:61). Indikator yang dirujuk dalam penelitian ini adalah berdasarkan teori Hierarki Kebutuhan Abraham Maslow (Sofyandi dan Garniwa, 2007: 102) yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Jika dilihat relevansi antara motivasi dan kinerja karyawan, terdapat pengaruh antara motivasi terhadap kinerja karyawan (Kusuma, 2013:89).

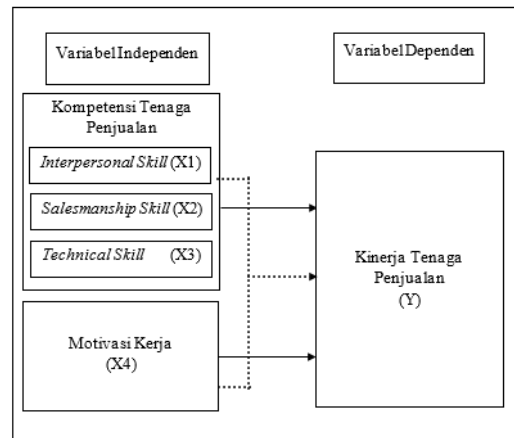
Kinerja Tenaga Penjualan

Kinerja merupakan sesuatu yang dicapai atau prestasi yang diperlihatkan. (Poerbo, 2002). Kinerja tenaga penjualan adalah sebuah evaluasi dari kontribusi tenaga penjual terhadap pencapaian tujuan organisasi (Baldauf et al, 2001 dalam Lestari, 2015). Dalam mengukur kinerja tenaga penjualan, peneliti menggunakan indikator yang dikembangkan oleh Ferdinand (2004, dalam Lestari 2015:15): volume penjualan, tingkat pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan pelanggan.

Kerangka Teoritis

Kerangka pemikiran teoritis dalam penelitian ini adalah sebagaimana Gambar 1.

Gambar 1
Kerangka Teoritis Penelitian



Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Keterangan:

- > = Pengaruh simultan antara variabel X1, X2, X3, X4 terhadap Y
- > = Pengaruh parsial antara variabel X dan Y

Hipotesis Penelitian

H₀₁ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(H₀₁: β₁=0)

H_{a1} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(H_{a1}: β₁≠0)

H₀₂ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara *salesmanship skill* terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(H₀₂: β₂=0)

H_{a2} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara *salesmanship skill* terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(H_{a2}: β₂≠0)

H₀₃ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara *technical skill* terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(H₀₃: β₃=0)

H_{a3} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara *technical skill* terhadap kinerja

tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(**Ha3: $\beta_3 \neq 0$**)

H0₄ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi kerjaterhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(**H0₄: $\beta_4=0$**)

Ha₄ : Terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi kerjaterhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(**Ha₄: $\beta_4 \neq 0$**)

H0₅ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antarainterpersonal skill, salesmanship skill, technical skill dan motivasi kerja secara bersama-samaterhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(**H0₅: $\beta_1=\beta_2= \beta_3= \beta_4=0$**)

Ha₅ : Terdapat pengaruh yang signifikan antara interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill dan motivasi kerja secara bersama-samaterhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors, Tbk

(**Ha₅: $\beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$**)

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer berupa kuesioner yang didistribusikan kepada 55 tenaga penjualan dengan menggunakan *purposive sampling* dan melakukan wawancara terhadap sedangkan data sekunder mengenai penjualan produk diperoleh dari PT United Tractors Tbk.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan kuesioner, wawancara, observasi, dan daftar pustaka. Skala yang digunakan dalam kuesioner ini adalah skala Likert melalui skala 1 – 4. Sedangkan wawancara dilakukan untuk mengetahui lebih dalam mengenai keahlian

dan motivasi kerja yang dimiliki oleh tenaga penjualan PT United Tractors Tbk.

Analisis Data

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja terhadap variabel kinerja tenaga penjualan. Adapun persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2 + b_3.X_3 + b_4.X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Kinerja Tenaga Penjualan

X1 = *Interpersonal Skill*

X2 = *Salesmanship Skill*

X3 = *Technical Skill*

X4 = Motivasi Kerja

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

e = Standar Error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini merupakan hasil analisis menggunakan SPSS 20 serta pembahasan dalam penelitian ini.

Uji Validitas

Menurut Ghozali (2011:52), uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Butir-butir instrument dikatakan valid apabila koefisien korelasi produk momen $> r$ -tabel ($\alpha; n-2$), n adalah jumlah sampel, nilai r -tabel diperoleh pada signifikansi 0,05 dengan uji dua arah dan jumlah data (n)=30, dan $df=28$, maka diperoleh r_{tabel} sebesar 0,3610. Berikut merupakan hasil pengujian validitas pada penelitian ini.

Tabel 3
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	r _{tabel}	r _{hitung}	Keterangan
Interpersonal Skill (X1)	X.1.1	0,361	0,722	Valid
	X.1.2	0,361	0,741	Valid
	X.1.3	0,361	0,655	Valid
	X.1.4	0,361	0,653	Valid
	X.1.5	0,361	0,737	Valid
Salesmanship Skill (X2)	X.2.1	0,361	0,747	Valid
	X.2.2	0,361	0,63	Valid
	X.2.3	0,361	0,696	Valid
	X.2.4	0,361	0,756	Valid
	X.2.5	0,361	0,703	Valid
Technical Skill (X3)	X.3.1	0,361	0,735	Valid
	X.3.2	0,361	0,835	Valid
	X.3.3	0,361	0,783	Valid
	X.3.4	0,361	0,765	Valid
	X.3.5	0,361	0,725	Valid
Motivasi Kerja (X4)	X.4.1	0,361	0,782	Valid
	X.4.2	0,361	0,655	Valid
	X.4.3	0,361	0,645	Valid
	X.4.4	0,361	0,74	Valid
	X.4.5	0,361	0,895	Valid
Kinerja Tenaga Penjualan (Y)	Y.1	0,361	0,77	Valid
	Y.2	0,361	0,759	Valid
	Y.3	0,361	0,797	Valid
	Y.4	0,361	0,878	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Berdasarkan tabel 3 dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan pada kuesioner valid

Uji Reliabilitas

Uji reabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk (Ghozali, 2011:47). Pada penelitian ini dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan uji statistic *Cronbach Alpha* melalui aplikasi SPSS 20. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0,70 (Nunnaly, 1994 dalam Ghozali, 2011:48).

Berdasarkan tabel 4, diperoleh kesimpulan bahwa seluruh variabel yang digunakan dalam penelitian ini reliabel terlihat dari nilai *Cronbach's Alpha* dari masing-masing variabel yang lebih dari 0,70.

Tabel 4
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Interpersonal Skill (X1)	0,736	Reliabel
Salesmanship Skill (X2)	0,747	Reliabel
Technical Skill (X3)	0,818	Reliabel
Motivasi Kerja	0,803	Reliabel
Kinerja Tenaga Penjualan (Y)	0,811	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Uji Normalitas

Ghozali (2011:160) menyebutkan bahwa uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Pada penelitian ini uji normalitas digunakan melalui uji statistik *Kolmogorov-Smirnov*. Pengujian dikatakan normal apabila nilai residu yang dihasilkan di atas nilai signifikansi yang ditetapkan (Kurniawan, 2014:157).

Tabel 5
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	55
Kolmogorov-Smirnov Z	0,637
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,812

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai sig sebesar $0,812 \geq 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Ghozali (2011:105) menyebutkan bahwa mutikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adaya korelasi antar variabel bebas. Multikolinearitas

dapat dilihat dari nilai *variance inflation model* (VIF). Nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan tidak adanya multikolinearitas adalah nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai *tolerance* diatas 0,1 (Kurniawan, 2014:157).

Tabel 6
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Kolinearitas Statistik	
	Nilai <i>Tolerance</i>	Nilai VIF
<i>Interpersonal Skill</i>	0,716	1,396
<i>Salesmanship Skill</i>	0,678	1,476
<i>Technical Skill</i>	0,603	1,658
Motivasi Kerja	0,741	1,349

Variabel Dependen : Kinerja Tenaga Penjualan (Y)

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Berdasarkan tabel 6, mengindikasikan bahwa model tidak terdapat multikolinearitas. Dilihat dari nilai VIF yang tidak lebih dari 10 dan nilai *tolerance* yang diatas dari 0,1.

Uji Heteroskedastisitas

Ghozali (2011:139) menjelaskan uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji Glejser. Apabila nilai signifikansi variabel independen dari hasil uji Glejser lebih dari signifikansi $\alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan model regresi terbebas dari heteroskedastisitas (Ghozali, 2011:143).

Tabel 7
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sign
<i>Interpersonal Skill</i>	0,609
<i>Salesmanship Skill</i>	0,141
<i>Technical Skill</i>	0,678
Motivasi Kerja	0,233

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Tabel 7 menunjukkan semua variabel independen memiliki nilai $\text{sig} \geq 0,05$. Maka

dapat dinyatakan bahwa variabel-variabel tersebut tidak terdapat heteroskedastisitas.

Uji Linearitas

Uji Linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel penelitian yang digunakan mempunyai hubungan yang linear ataukah tidak secara signifikan (Wiyono, 2011:155).

Tabel 8
Hasil Uji Linearitas

Variabel	Nilai Sign	Keterangan
<i>Interpersonal Skill</i>	0,000	Linier
<i>Salesmanship Skill</i>	0,000	Linier
<i>Technical Skill</i>	0,000	Linier
Motivasi Kerja	0,000	Linier

Sumber: Data Primer yang diolah, 2017

Berdasarkan tabel 8, diketahui bahwa seluruh nilai signifikansi kurang dari 0,05 yang artinya variabel *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi linier terhadap kinerja tenaga penjualan.

Uji Statistik t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:98). Apabila nilai signifikansi kurang dari nilai α , maka H_0 ditolak, H_a diterima (Ghozali, 2011:189).

Tabel 9
Hasil Uji t

Variabel	Nilai
<i>Interpersonal Skill</i>	0,009
<i>Salesmanship Skill</i>	0,019
<i>Technical Skill</i>	0,004
Motivasi Kerja	0,018

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Tabel 9 menunjukkan nilai signifikansi dari masing-masing variabel kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja

terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors Tbk.

Uji Statistik F

Uji F (simultan) pada dasarnya digunakan untuk mengetahui apakah variable independen secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap variabel dependen (Ghozali, 2011:98). Dalam penelitian ini uji F dilakukan berdasarkan kriteria apabila nilai signifikansi lebih besar dari nilai α maka H_0 ditolak dan H_a diterima (Ghozali, 2011).

Tabel 10
Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	13,964	4	3,491	24,199	,000 ^a
	Residual	7,213	50	,144		
	Total	21,177	54			

a. Dependent Variable: Y
b. Predictors: (Constant), X4, X2, X1, X3
Sumber: Data yang diolah, 2017

Tabel 10 menunjukkan nilai signifikansi dari hasil uji F yang kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara variable *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors Tbk.

Analisis Regresi

Analisis regresi linier berganda digunakan dalam penelitian ini menggunakan SPSS 20. *Interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja merupakan variabel independen dan kinerja tenaga penjualan merupakan variabel dependen dalam penelitian ini. Hasil analisis regresi dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	-1,522	,469		-3,246	,002	
1	X1	,369	,135	,266	2,732	,009
	X2	,372	,153	,244	2,431	,019
	X3	,354	,118	,319	3,006	,004
	X4	,331	,135	,235	2,451	,018

a. Dependent Variable: Y
Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda diperoleh persamaan regresi sebagai berikut.

$$Y = -1,522 + 0,369.X1 + 0,372.X2 + 0,354.X3 + 0,331.X4 + e$$

Keterangan:

- Y = Kinerja Tenaga Penjualan
- X1 = *Interpersonal Skill*
- X2 = *Salesmanship Skill*
- X3 = *Technical Skill*
- X4 = Motivasi Kerja
- a = Konstanta
- b = Koefisien Regresi
- e = Standar Error

Melalui persamaan regresi linier berganda, maka dapat diartikan sebagai berikut.

1. Angka konstanta menunjukkan negative, artinya apabila *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja nol maka terjadi penurunan kinerja tenaga penjualan.
2. X1 mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Y. Apabila *interpersonal skill* (X1) meningkat maka Y akan meningkat.
3. X2 mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Y. Apabila *salesmanship skill* (X2) meningkat maka Y akan meningkat.
4. X3 mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Y. Apabila *technical skill* (X3) meningkat maka Y akan meningkat.
5. X4 mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Y. Apabila motivasi kerja (X4) meningkat maka Y akan meningkat.

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:97). Tabel 12 merupakan hasil dari koefisien determinasi.

Tabel 12
Hasil Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.812 ^a	.659	.632	.37982

a. Predictors: (Constant), X4, X2, X1, X3

Sumber: Data primer yang diolah, 2017

Tabel 12 menunjukkan nilai R square sebesar 0,659. Yang artinya 65,9% variasi perubahan kinerja tenaga penjualan disebabkan oleh variasi perubahan *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja, sisanya ditentukan oleh variabel lain diluar penelitian.

Implikasi Hasil Penelitian

Interpersonal skill berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Novitasari (2013) yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjualan. Tenaga penjualan dengan kemampuan berkomunikasi dalam penyampaian informasi yang baik, memiliki kemampuan bernegosiasi dalam meyakinkan konsumen yang tinggi, berpenampilan sopan, serta memiliki kejujuran akan informasi dan tanggung jawab atas kesepakatan yang tinggi akan meningkatkan *interpersonal skill* yang dimiliki tenaga penjualan.

Salesmanship skill berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara *salesmanship skill* yang dimiliki tenaga penjualan dengan kinerja tenaga penjualan (Novitasari 2013). Dapat diartikan bahwa dalam upaya peningkatkan kinerja perludilakukan peningkatan *salesmanship skill* yang dimiliki oleh tenaga penjualan.

Technical skill berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Hal ini didukung dengan penelitian yang menyebutkan bahwa terdapat pengaruh positif

antara *technical skill* yang dimiliki oleh tenaga penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan (Novitasari, 2013). Ketika *technical skill* tenaga penjualan yang meliputi pengetahuan produk, pengetahuan mengenai kebutuhan dan daya beli pelanggan, serta pengetahuan produk dan strategi yang ditetapkan pesaing meningkat maka akan diiringi dengan peningkatan kinerja tenaga penjualan berdasarkan hasil penjualan yang diperoleh.

Motivasi kerja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Kusuma (2013) yang menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang positif terhadap kinerja tenaga penjualan. Tenaga penjualan memerlukan motivasi untuk meningkatkan kinerjanya. Motivasi akan meningkatkan kinerja tenaga penjualan melalui pemenuhan kebutuhan yang dimiliki oleh tenaga penjualan. Seperti kebutuhan sosiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan diri, dan kebutuhan aktualisasi diri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan mengenai pengaruh *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerja terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT United Tractors Tbk, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial variabel independen *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerjaberpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan.
2. Secara simultan variabel independen *interpersonal skill*, *salesmanship skill*, *technical skill*, dan motivasi kerjaberpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (kinerja tenaga penjualan)
3. Berdasarkan penelitian diketahui nilai R square sebesar 0,659, hal ini memiliki arti bahwa *interpersonal skill*, *salesmanship*

skill, technical skill, dan motivasi kerja mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 65,9% dan 34,1% dijelaskan oleh variabel lain.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini adalah beberapa saran yang dapat digunakan sebagai rekomendasi bagi pihak perusahaan dalam meningkatkan kinerja tenaga penjualannya:

1. Dalam upaya meningkatkan kinerja tenaga penjualan, perlu adanya peningkatan kompetensi melalui peningkatan *interpersonal skill, salesmanship skill, technical skill* yang dimiliki oleh tenaga penjualan. PT United Tractors Tbk perlu memaksimalkan pembekalan terhadap tenaga penjualannya melalui pelatihan-pelatihan berkala untuk meningkatkan *interpersonal skill, salesmanship skill, dan technical skill* yang berujung pada tercapainya tujuan perusahaan secara maksimal.
2. PT United Tractors perlu memaksimalkan pemenuhan kebutuhan tenaga penjualan dalam rangka peningkatan motivasi tenaga penjualan. Melalui pengadaan rekreasi atau kegiatan bersama dengan tujuan untuk menjalin hubungan yang erat antara atasan dengan bawahan dan antar karyawan baik dilakukan dalam skala besar ataupun dilakukan dengan skala kecil seperti dilakukan per kantor cabang. Selain itu dapat dilakukan dengan memberikan konseling kepada tenaga penjualan sebagai upaya peningkatan kualitas diri dan melalui interaksi langsung yang dilakukan oleh tenaga penjualan yang dapat mempererat hubungan antara karyawan dengan atasan. Perusahaan dalam hal ini dapat meningkatkan motivasi tenaga penjualannya dengan melakukan pertemuan singkat dengan tenaga penjual atau melakukan diskusi ringan untuk mengetahui saran-saran atau pemikiran tenaga penjualan mengenai perusahaan yang dapat meningkatkan motivasi mereka

dalam mencapai tujuan perusahaan. Untuk selanjutnya sebagai pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Annual Report PT United Tractors Tbk, Tahun 2013-2016
- Ahmad S.Z., Basir M. SAH, dan Kichen P.J. 2010. 'The Relationship between Sales Skills and Salesperson Performance, and the Impact of Organizational Commitment as a Moderator: An Empiric Study in a Malaysian Telecommunications Company'. *International of Economics and Management*. Vol. 4(2). 181-211.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegro.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kurniawan, Albert. 2014. *Metode Riset untuk Ekonomi & Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Kusuma Arta Adi. 2013. 'Pengaruh Motivasi dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan Hotel Muria Semarang'. Skripsi. Universitas Negeri Semarang.
- Lestari, Puji. 2015. 'Pengaruh Technical Sales Skill dan Non-Technical Sales Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Kepercayaan Konsumen sebagai Variabel Intervening'. Skripsi. Universitas Negeri Semarang.
- Mangkunegara, AA Anwar Prabu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rusda Karya.
- Mulatsih, Retno 2011. "Studi tentang Kinerja Tenaga Penjualan (Study of Performance of Sales Person) Kasus Empiris pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi Jawa Tengah I". *Jurnal*

- Fokus Ekonomi. Vol.6 No. 1 Juni 2011: 19-39.
- Novitasari, Nindya Setya Panca. 2013. 'Analisis Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan terhadap Kinerja Tenaga Penjualan pada PT Nasmoco Gombel, Semarang'. Tugas Akhir. Politeknik Negeri Semarang.
- Poerbo, S. (2002) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual. Studi Kasus Pada Industri Farmasi di Semarang, Jawa Tengah. Masters thesis, program Pascasarjana Universitas Diponegoro.
- Rentz et.al. (2002). 'A Measure of Selling Skill: Scale Development and Validation'. *Journal of Personal Selling and Sales Management*. Vol. XII (1). Winter: 13-21.
- Sofyandi, H. dan Garniwa, I. 2007. Perilaku Organisasional. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sukoco S, S.T., Andung 2012. 'Analisis Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan dan Sistem Kontrol terhadap Kinerja Tenaga Pejualan: Studi pada Penjualan Produk Customer Banking di PT. BRI Syariah KCI Semarang'. Skripsi. Universitas Diponegoro.
- Sulistiyani, Ambar Teguh dan Rosidah, 2003, Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Untari Siti dan Aniek Wahyuati. 2014. 'Pengaruh Kompetensi dan Lingkungan Kerja Karyawan'. *Jurnal Ilmiah dan Riset*. Vol.3 No.10 2014.
- Wiyono, Gendro. 2011. Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 & Smart PLS 2.0. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

