

**PENGARUH *TECHNICAL SKILL, SALESMANSHIP SKILL* DAN *SALES EXPERIENCE* UNTUK
MENINGKATKAN *SALES PERFORMANCE*
(Studi Pada Dealer CV Muncul Jaya)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Strata 1 (S.1) Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Disusun oleh.

AKHMAD SAFII

NIM. 171110002062

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM NAHDALTUL ULAMA**

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH *TECHNICAL SKILL, SALESMANSHIP SKILL, DAN SALES EXPERIENCE* UNTUK MENINGKATKAN *SALES PERFORMANCE*
(Studi Pada Dealer CV Muncul Jaya)

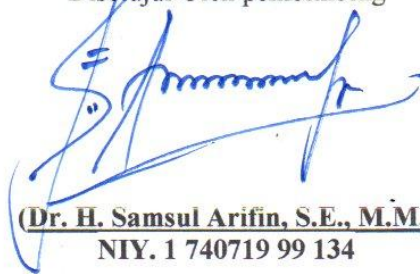
Skripsi ini telah disetujui pembimbing dan siap untuk dipertahankan dihadapan

tim penguji skripsi program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Nama : Akhmad Safii
NIM : 171110002062
Program Studi : Manajemen

Disetujui Oleh pembimbing



(Dr. H. Samsul Arifin, S.E., M.M.)
NIY. 1 740719 99 134

tgl. 17 - 09 - 2021

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH *TECHNICAL SKILL*, *SALESMANSHIP SKILL*, DAN *SALES EXPERIENCE* UNTUK MENINGKATKAN *SALES PERFORMANCE*

(Studi Pada Dealer CV Muncul Jaya)

Nama Penyusun : Akhmad Safii
NIM : 171110002062
Program Studi : MANAJEMEN

Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Pada hari Kamis tanggal 30 September 2021

Penguji I



Nurul Komaryatin, S.E., M.Si.
NIY. 1 701015 97 013

Penguji II



Hadi Ismanto, S.E., M.M.
NIY. 1 801229 11 075

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama (UNISNU) Jepara



H. Noor Arifin, S.E., M.Si.
NIY. 1 680817 08 055

MOTTO

“ Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri ”

(QS. Ar Ra'd : 11)

“ Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah di usahakanya ”

(An Najm : 39)

“ Barang siapa yang mempelajari ilmu pengetahuan yang seharusnya yang ditunjukkan untuk mencari ridho Allah bahkan hanya untuk mendapatkan kedudukan/kekayaan duniawi maka ia tidak akan mendapatkan baunya surge nanti pada hari kiamat “

(Riwayat Abu Hurairah radhiallahu anhu)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini adalah bagian dari ibadahku kepada Allah SWT, karena kepadaNya kami menyembah dan kepadaNya kami mohon pertolongan sekaligus sebagai ungkapan terima kasihku kepada :

1. Bapak dan Ibuku yang selalu memberikan motivasi dalam hidupku
2. Istriku yang selalu mendukung dan memberikan semangat dalam setiap langkahku
3. Saudara-saudaraku yang tak pernah henti menyebutku dalam doanya inilah karya sederhanaku
4. Sahabat-sahabat seperjuangan yang selalu memberikan inspirasi dalam hidupku
5. Semua orang yang baik kepadaku

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Program S-1 program studi Manajemen merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar Strata 1 (S-1) dari Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara maupun dari perguruan tinggi lain.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Dengan ini menyatakan sebagai berikut :

1. Skripsi berjudul : Pengaruh *Technical Skill, Salesmanship Skill, Dan Sales Experience* Untuk Meningkatkan *Sales Performance* (Studi Pada Dealer CV Muncul Jaya)
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing saya yaitu Bapak Dr. H. Samsul Arifin, S.E., M.M.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima **PENCABUTAN GELAR AKADEMIK** yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Jepara, 17. September 2021



Akhmad Safii
NIM. 171110002062

Abstrak

Kebutuhan akan mobilitas yang dapat mempercepat dan mudah sekarang ini sangat diperlukan, salah satu pemenuhan kebutuhan tersebut dengan menggunakan sepeda motor. Di Indonesia sendiri banyak sepeda motor dari berbagai pabrikan, salah satunya adalah Honda yang merupakan brand mendominasi pasar sepeda motor di Indonesia. Dominasi tersebut tidak terlepas dari peran tenaga penjual yang mampu menjual produk-produk dari Honda diberbagai dealer seluruh Indonesia, salah satunya yaitu CV Muncul Jaya yang merupakan dealer resmi Honda dibawah naungan Astra Motor. CV Muncul Jaya berpusat di Jepara dan memiliki lima dealer yang tersebar di Jepara, setiap dealer memiliki beberapa tenaga penjual yang bertugas menjual produk-produk sepeda motor dari Honda, performa dari tenaga penjualan atau *sales performance* dipengaruhi banyak faktor, penelitian ini meneliti beberapa faktor diantaranya *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience*.

Jenis penelitian ini yakni kuantitatif, populasi tenaga penjualan dealer CV Muncul Jaya seluruh Jepara yang berjumlah 105 tenaga penjualan, sampel yang diambil dari populasi berjumlah 83 yang ditentulah menggunakan rumus *slovin* untuk pengambilan sampel menggunakan teknik *probability sampling dengan teknik sampel Purposive Sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan cara membagikan kuesioner kepada responden, untuk pengolahan data menggunakan alat SPSS versi 23. Analisis yang digunakan uji instrument, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda dan uji hipotesis.

Hasil penelitian ini mendapatkan bahwasannya *technical skill* berpengaruh terhadap *sales performance* ditunjukkan dengan hasil uji t hitung $3,463 > t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikan $0,001 > 0,05$. *Salesmanship skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* ditunjukkan dengan hasil uji t hitung $4,595 > t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikan $0,000 > 0,05$. *Sales experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* ditunjukkan dengan hasil uji t hitung $2,766 > t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikan $0,007 > 0,05$.

Kata kunci : *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience*, *sales performance*

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, karunia serta hidahnya-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh *Technical Skill, Salesmanship Skill, Dan Sales Experience* Untuk Meningkatkan *Sales Performance* (Studi Pada Dealer CV Muncul Jaya)”**. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Tak lupa kepada para sahabat dan keluarga beliau yang dirahmati-Nya. Semoga kita semua termasuk yang mendapatkan hidayah dan syafaatnya di akhirat nanti. Amin.

Penelitian skripsi ini dilakukan dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar S1 Sarjana. Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara Program Studi Manajemen. Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapat banyak bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua saya yang telah berjuang, mendo'akan dan memberikan support serta memotivasi agar tetap semangat dalam segala hal.
2. Bapak Dr. H. Sa'dullah Assa'idi, M.Ag. selaku Rektor UNISNU Jepara yang telah memberikan segala kebijakan dalam menjalankan institusi.
3. Bapak H. Noor Arifin, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan

4. Bapak M. Yunies Edward, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara.
5. Bapak Dr. H. Samsul Arifin, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan serta arahan selama penyusunan skripsi ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
6. Bapak dan Ibu Dosen atas semua ilmu yang telah diberikan selama penulis menjalani studi di UNISNU Jepara.
7. Staff dan seluruh karyawan yang bertugas di UNISNU Jepara yang telah membantu dalam melancarkan terselesainya skripsi ini dengan baik.
8. Teman-teman FEB angkatan 2017 yang telah menyemangati untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
9. Serta seluruh pihak yang membantu penulis dalam penyusunan penelitian skripsi ini.

Demikian kata pengantar ini dibuat, penulis menyadari bahwa penelitian skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Kritik dan saran pembaca yang membangun sangat diharapkan. penulis berharap bahwa skripsi ini dapat memberikan manfaat serta tambahan wawasan bagi penulis sendiri khususnya dan rekan-rekan pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jepara, 17-09-2021



Akhmad Safii
NIM. 171110002062

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI.....	vi
Abstrak.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
GAMBAR GRAFIK.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	Error! Bookmark not defined.
1.1. Latar Belakang Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.2. Ruang Lingkup Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
1.3. Rumusan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.4. Tujuan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
1.5. Manfaat penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	Error! Bookmark not defined.
2.1. Landasan Teori.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.1. <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
2.1.2. <i>Technical Skill</i>	Error! Bookmark not defined.
2.1.3. <i>Salesmanship Skill</i>	Error! Bookmark not defined.
2.1.4. <i>Sales Experience</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2. Kajian Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis (KPT).....	Error! Bookmark not defined.

2.4.	Perumusan Hipotesis	Error! Bookmark not defined.
2.4.1.	Pengaruh <i>Technical Skill</i> Untuk Meningkatkan <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
2.4.2.	Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> Untuk Meningkatkan <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
2.4.3.	Pengaruh <i>Sales Experience</i> Untuk Meningkatkan <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
2.4.4.	Pengaruh Secara Bersama-Sama <i>Technical Skill</i> , <i>Salesmanship Skill</i> dan <i>Sales Experience</i> Untuk Meningkatkan <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN.....		Error! Bookmark not defined.
3.1.	Jenis Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	Error! Bookmark not defined.
3.2.1.	Variabel Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.2.	Definisi Operasional Variabel	Error! Bookmark not defined.
3.3.	Jenis dan Sumber Data	Error! Bookmark not defined.
3.4.	Populasi dan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.1.	Populasi.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.2.	Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.4.3.	Teknik Pengambilan Sampel	Error! Bookmark not defined.
3.5.	Metode Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
3.6.	Metode Pengolahan Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.	Metode Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
3.7.1.	Uji Kualitas Data	Error! Bookmark not defined.
3.7.2.	Uji Asumsi Klasik.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.3.	Analisis Regresi Linier Berganda	Error! Bookmark not defined.
3.7.4.	Koefisien Determinasi.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.5.	Uji Hipotesis Simultan (Uji F)	Error! Bookmark not defined.
3.7.6.	Uji Hipotesis Parsial (Uji t)	Error! Bookmark not defined.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**Error! Bookmark not defined.**

- 4.1. Gambaran Umum Dealer CV Muncul Jaya**Error! Bookmark not defined.**
- 4.2. Deskripsi Responden**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia..**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Cabang**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Masa kerja**Error! Bookmark not defined.**
 - 3.2.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Rata – Rata Penjualan Perbulan**Error! Bookmark not defined.**
- 4.3. Deskripsi Variabel**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.2.1 *Technical Skill*.....**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.2.2 *Salesmanship Skill***Error! Bookmark not defined.**
 - 4.2.3 *Sales Experience***Error! Bookmark not defined.**
 - 4.2.4 *Sales Performance***Error! Bookmark not defined.**
- 4.4. Analisis Data**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.1 Uji Kualitas Data**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.2 Uji Asumsi Klasik.....**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.3 Analisis Regresi Linier Berganda**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.4 Koefisien Determinasi.....**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.5 Uji Hipotesis Simultan (Uji F)**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.4.6 Uji Hipotesis Parsial (Uji t)**Error! Bookmark not defined.**
- 4.5. Pembahasan**Error! Bookmark not defined.**
 - 4.5.1. Pengaruh *Technical Skill* Terhadap *Sales Performance***Error! Bookmark not defined.**

4.5.2.	Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> Terhadap <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
4.5.3.	Pengaruh <i>Sales Experience</i> Terhadap <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
4.5.4.	Pengaruh Secara Bersama-Sama <i>Technical Skill, Salesmanship Skill</i> dan <i>Sales Experience</i> Terhadap <i>Sales Performance</i>	Error! Bookmark not defined.
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		Error! Bookmark not defined.
5.1.	Kesimpulan.....	Error! Bookmark not defined.
5.2.	Saran.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA		Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. Kuesioner.....		Error! Bookmark not defined.
Lampiran 2. Tanggapan Responden.....		Error! Bookmark not defined.
Lampiran 3. Hasil Olah SPSS		Error! Bookmark not defined.
Lampiran 4. Tabel – Tabel		Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

- Tabel 1. 1. Penjualan Motor Honda di Indonesia Selama 2019 **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 1. 2. Dealer Resmi Honda Dengan Jumlah Cabang Terbanyak di Jawa Tengah **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 1. 3. Riset Gap Penelitian Terdahulu **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 2. 1. Kajian Penelitian Terdahulu **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3. 1. Definisi Operasional Variabel **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3. 2. Jumlah Tenaga Penjualan CV Muncul Jaya **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3. 3. Pembagian Sampel..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3. 4. Instrumen Dengan Menggunakan Skala Likert **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 1 Usia Responden..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 2 Jenis Kelamin Responden **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 3 Pendidikan Responden **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 4 Cabang Responden..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 5 Masa Kerja Responden **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 6 Penjualan Bulanan Responden..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 7 Lima Alternatif Jawaban (Skala *Likert*) **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 8 Tanggapan Responden pada *Technical Skill (X1)* **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 9 Tanggapan Responden pada *Salesmanship Skill (X2)* **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 10 Tanggapan Responden pada *sales experience (X3)* **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 11 Tanggapan Responden pada *Sales Performance (Y)* **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 12 Uji Validitas **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 13 Uji Reliabilitas **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 14 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 15 Hasil Uji Multikolinieritas **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 16 Hasil Uji Regresi Linier Berganda..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 17 Hasil Uji Koefisien Determinasi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 18 Hasil Uji F (simultan) **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 19 Hasil Uji t (parsial)..... **Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran Teoritis	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 1. Uji F (Simultan)	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 2. Uji t (Parsial)	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1 Uji Normalitas (P-P Plot).....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 3 Hasil Uji F (simultan).....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 4 Hasil Uji t H1	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 5 Hasil Uji t H2	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 6 Hasil Uji t H3	Error! Bookmark not defined.

GAMBAR GRAFIK

Grafik 1. 1. Grafik Penjualan Motor Domestik 2019 **Error! Bookmark not defined.**

Grafik 1. 2. Tren Penjualan Honda 2008 – 2020 ... **Error! Bookmark not defined.**