

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Dealer CV Muncul Jaya

CV Muncul Jaya adalah salah satu dealer resmi sepeda motor Honda dibawah naungan Astra Motor yang berlokasi di Jawa Tengah yang terpusat pada Kabupaten Jepara, CV Muncul Jaya memiliki lima cabang dealer yang keseluruhan tersebar di Kabupaten Jepara. Cabang dari CV Muncul Jaya antara lain berlokasi :

1. Jl. Kol. Sugiono 59 Jepara
2. Jl. Pemuda 8 RT 03 / 07, Jepara
3. Desa Keling RT 01/05, Jepara
4. Jl. Raya Bangsri Jepara RT 05 / 010, Bangsri, Jepara
5. Jl. Raya Jepara - Kudus No.48, RW.02, Rw. 04, Pelemkerep, Kec. Mayong, Jepara

Melalui kelima dealer tersebut, CV Muncul Jaya dapat menawarkan produk – produk sepeda motor dari Honda yang terbaru mulai dari sepeda motor jenis bebek seperti Supra X dan Supra Fit, motor jenis metic seperti Vario, Beat, ADV dan PCX, hingga produk Honda jenis motor besar seperti Mega Pro, Verza, CBR 150 dan 250. CV Muncul Jaya sebagai dealer melakukan penawaran dan penjualan sepeda motor Honda dengan harga yang terjangkau, bahkan tersedia pula potongan harga, diskon pembelian, promo Honda dan bonus lainnya yang menarik dari setiap transaksi pembelian sepeda motor Honda. Selain hal tersebut,

dalam transaksi pembelian pembelian sepeda motor Honda pada CV Muncul Jaya seluruh Jepara sistem pembelian dapat secara tunai ataupun kredit. CV Muncul Jaya juga terdapat layanan produk purna jual yaitu bengkel service motor, spare parts dan suku cadang.

#### 4.2. Deskripsi Responden

Sebelum masuk dalam tahap pengujian, terlebih dahulu akan dikemukakan gambaran karakteristik - karakteristik dari responden, dengan tujuan menampilkan informasi - informasi relevan yang terkandung dalam data tersebut. Deskripsi responden memberikan gambaran karakteristik responden yang menunjukkan besarnya persentase tenaga penjualan pada dealer CV Muncul Jaya Jepara berdasarkan usia, jenis kelamin, pendidikan, kantor cabang, masa kerja dan jumlah penjualan bulanan.

##### 3.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang tingkat usia dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.1. , sebagai berikut:

**Tabel 4. 1**  
**Usia Responden**

No	Usia	Frekuensi	Persen (%)
1	20 >	0	0
2	21 – 30	38	45,78
3	31 – 40	45	54,22
4	41 – 50	0	0
5	51 <	0	0
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa responden penelitian berdasarkan usia responden mendapatkan hasil tenaga penjualan dengan rentang usia 31 - 40 mempunyai jumlah tertinggi yaitu 45 tenaga penjual dengan prosentase 54,22%, dan rentang usia 21 – 30 sebanyak 38 tenaga penjual dengan prosentase 45,78%. Hasil tersebut menandakan bahwa tenaga penjualan pada seluruh dealer CV Muncul Jaya didominasi oleh usia – usia produktif yakni 21 – 30 dan 31 – 40.

### 3.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang jenis kelamin dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.2. , sebagai berikut:

**Tabel 4. 2**  
**Jenis Kelamin Responden**

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persen (%)
1	Pria	53	63,85
2	Wanita	30	36,15
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden penelitian berdasarkan jenis kelamin mendapat tanggapan paling banyak dan didominasi dari responden pria dengan jumlah 53 tenaga penjualan dengan prosentase 63,85%, sedangkan tenaga penjual wanita sebanyak 30 dengan prosentase 36,15%.

### 3.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang tingkat pendidikan dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.3. , sebagai berikut:

**Tabel 4. 3**  
**Pendidikan Responden**

No	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persen (%)
1	SD	0	0
2	SMP	0	0
3	SMA	51	61,45
4	Perguruan Tinngi	32	38,55
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa responden penelitian berdasarkan tingkat pendidikan responden mendapatkan hasil responden dengan tingkat pendidikan SMA mempunyai jumlah tertinggi yaitu sebesar 51 tenaga penjualan dengan prosentase 61,45%, sedangkan perguruan tinggi sebanyak 32 tenaga penjualan dengan prosentase 38,55%.

### 3.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Cabang

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang penempatan cabang dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.4. , sebagai berikut:

**Tabel 4. 4**  
**Cabang Responden**

<b>No</b>	<b>Cabang</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persen (%)</b>
1	Jl. Pemuda Jepara	22	26,5
2	Jl. Kol. Sugiyono Jepara	18	21,69
3	Mayong	16	19,28
4	Bangsri	14	16,87
5	Keling	13	15,66
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa responden penelitian berdasarkan kantor cabang responden dibagi dengan cara “jumlah sampel : populasi x jumlah tenaga penjual percabang = sampel percabang” sehingga didapatkan responden dari dealer cabang : Jl. Pemuda Jepara sebanyak 22 tenaga penjualan dengan prosentase 26,50%, Jl. Kol. Sugiyono Jepara sebanyak 18 tenaga penjualan dengan prosentase 21,69%, Mayong sebanyak 16 tenaga penjualan dengan prosentase 19,28%, Bangsri sebanyak 14 tenaga penjualan dengan prosentase 16,87%, dan Keling sebanyak 13 tenaga penjualan dengan prosentase 15,66%.

### **3.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Masa kerja**

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang tingkat masa kerja dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.5, sebagai berikut:

**Tabel 4. 5**  
**Masa Kerja Responden**

No	Masa Kerja	Frekuensi	Persen (%)
1	1 >	18	21,69
2	1 – 5	33	39,76
3	6 – 10	26	31,32
4	11 – 15	6	7,23
5	16 <	0	0
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.5 menunjukkan responden penelitian berdasarkan masa kerja didominasi tenaga penjualan dengan masa kerja 1 – 5 tahun sebanyak 33 tenaga penjualan dengan prosentase 39,76%, kemudian masa kerja 6 – 10 tahun sebanyak 26 tenaga penjualan dengan prosentase 31,32% dan yang paling senior dengan masa kerja 11 – 15 tahun sebanyak 6 tenaga penjualan dengan prosentase 7,23%.

### 3.2.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Rata – Rata Penjualan Perbulan

Berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan ke 83 responden, diperoleh data tentang rata – rata penjualan bulanan dari tenaga penjualan dealer CV. Muncul Jaya. Dapat dilihat dari tabel 4.6. , sebagai berikut:

**Tabel 4. 6**  
**Penjualan Bulanan Responden**

No	Rata - Rata Penjualan	Frekuensi	Persen (%)
1	< 5	36	43,37
2	6 – 10	47	56,63
3	11 – 15	0	0
4	16 – 20	0	0
5	21 <	0	0
	Total	83	100

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.6. menunjukkan bahwa responden penelitian berdasarkan rata-rata penjualan perbulan 6 – 10 unit sepeda motor sebanyak 47 tenaga penjualan dengan prosentase 56,63% dan rata – rata penjualan 5 > sebanyak 36 tenaga penjualan dengan prosentase 43,37%. Penjualan rata – rata kurang dari 5 yaitu banyak dari tenaga penjual baru dan tenaga penjual wanita dan rata – rata penjualan 5 lebih berasal dari tenaga penjualan yang memang banyak dilapangan dan masa kerja yang lebih dari 2 tahun.

### 4.3. Deskripsi Variabel

Deskripsi variabel memberikan definisi, penjabaran ataupun gambaran terhadap penilaian responden terhadap variabel *technical skill*, *salesmanship skill*, *sales experience* dan *sales performance*. Penelitian ini menggunakan 14 pernyataan yang harus ditanggapi oleh responden dalam kuesioner. Masing – masing pernyataan mempunyai lima alternatif jawaban sebagai berikut :

**Tabel 4. 7**  
**Lima Alternatif Jawaban (Skala *Likert*)**

Simbol	Alternatif Jawaban	Bobot Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
N	Netral	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiyono (2017)

#### 4.2.1 *Technical Skill*

Kompetensi yang dimiliki tenaga penjual dalam mendukung kegiatan penjualannya, seperti keterampilan teknis pengetahuan berkaitan dengan informasi desain dan spesifikasi dari produk yang ditawarkan, aplikasi dan

kegunaan dari produk yang ditawarkan kepada konsumen (penguasaan *product knowledge*) (Lestari & Wartini, 2015). Indikator *technical skill* terbagi menjadi tiga yaitu :

1. Pengetahuan produk
2. Orientasi pelanggan
3. Pengetahuan pesaing

Adapun hasil tanggapan responden atas pernyataan dari tiga indikator *technical skill* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 8**  
**Tanggapan Responden pada *Technical Skill* (X1)**

Pernyataan		SS	S	N	TS	STS	Total	Mean
<b>X1.1</b>	Frek	49	31	3	0	0	83	<b>4.53</b>
	%	58.1	37.2	4.7	-	-	100	
<b>X1.2</b>	Frek	45	33	5	0	0	83	4.47
	%	53.5	39.5	7	-	-	100	
<b>X1.3</b>	Frek	22	38	20	3	0	83	3.95
	%	26.8	45.3	24.4	5.3	-	100	

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.8 menunjukkan hasil dari tanggapan 83 responden untuk variabel *technical skill*, tanggapan dari responden bervariasi dan berbeda - beda. Namun dapat tarik kesimpulan, bahwa indikator X1.1 “pengetahuan produk” menjadi tanggapan responden dengan nilai mean tertinggi yaitu 4.53. Hal tersebut membuktikan tenaga penjualan dealer CV Muncul Jaya Jepara memiliki pengetahuan berkaitan tentang produk yang ditawarkan pada konsumen.



#### 4.2.2 *Salesmanship Skill*

*Salesmanship skill* adalah suatu kemampuan yang dimiliki tenaga penjual dalam hal melakukan pemaparan dan melakukan closing (menutup penjualan) produk atau jasa. Seperti halnya bagaimana seseorang di dalam penyampaian sebuah presentasi yang dapat menarik dan unik dengan tujuan konsumen bisa memahami apa yang paparkannya (Rentz, et al, 2002). Indikator *salesmanship skill* terbagi menjadi tiga yaitu :

1. Kemampuan dalam mempresentasikan penjualan
2. Kemampuan dalam menjalin relasi dengan pelanggan potensial
3. Kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen

Adapun hasil tanggapan responden atas pernyataan dari tiga indikator *salesmanship skill* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 9**  
**Tanggapan Responden pada *Salesmanship Skill* (X2)**

<b>Pernyataan</b>		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>	<b>Total</b>	<b>Mean</b>
<b>X2.1</b>	Frek	26	46	11	0	0	83	4.17
	%	31.4	54.6	14	-	-	100	
<b>X2.2</b>	Frek	24	53	6	0	0	83	4.21
	%	29.1	62.8	8.1	-	-	100	
<b>X2.3</b>	Frek	39	34	9	1	0	83	<b>4.33</b>
	%	46.5	40.7	11.6	1.2	-	100	

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.9 menunjukkan hasil dari tanggapan 83 responden untuk variabel *salesmanship skill*, tanggapan dari responden bervariasi dan berbeda - beda. Namun dapat tarik kesimpulan, bahwa indikator X2.3 “kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen” menjadi tanggapan responden dengan nilai mean

tertinggi yaitu 4.33. Hal tersebut membuktikan bahwa tenaga penjual dealer CV Muncul Jaya Jepara mempunyai kemampuan bernegosiasi yang baik terhadap konsumen.

#### 4.2.3 *Sales Experience*

Pengalaman yang dimiliki secara lebih kompleks dari diri seorang tenaga penjualan yang didapatkan pada waktu pertama berhasil melakukan penjualan sampai dengan saat ini. Hasil kerja dari seorang tenaga penjualan dapat diartikan sebagai sebuah gambaran yang menunjukkan keberhasilan atau prestasi yang diraih tenaga penjualan dalam proses mengelola sumber daya dan memadukan dengan aplikasi penerapan strategi - strategi yang secara tepat dan cepat (Agustiana & Ferdinand, 2004). Indikator *sales experience* terbagi menjadi empat yaitu :

1. Pengalaman menjual diberbagai kelas
2. Pengalaman menjual beraagam jenis produk
3. Pengalaman dalam menyesuaikan diri dengan pelanggan
4. Pengalaman berhasil dalam menjual

Adapun hasil tanggapan responden atas pernyataan dari empat indikator *sales experience* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 10**  
**Tanggapan Responden pada *sales experience* (X3)**

Pernyataan		SS	S	N	TS	STS	Total	Mean
X3.1	Frek	24	49	10	0	0	83	4.16
	%	29.1	58.1	12.8	-	-	100	
X3.2	Frek	23	52	8	0	0	83	4.17
	%	27.9	61.6	10.5	-	-	100	
X3.3	Frek	19	41	23	0	0	83	3.95
	%	23.3	48.8	27.9	-	-	100	
X3.4	Frek	35	38	10	0	0	83	<b>4.29</b>
	%	41.3	45.3	12.8	-	-	100	

Sumber : Data pada lampiran 2 halaman 84

Tabel 4.10 menunjukkan hasil dari tanggapan 83 responden untuk variabel *sales experience*, tanggapan dari responden bervariasi dan berbeda - beda. Namun dapat tarik kesimpulan, bahwa indikator X3.4 “Pengalaman berhasil dalam menjual” menjadi tanggapan responden dengan nilai mean tertinggi yaitu 4.29. Hal tersebut membuktikan tenaga penjual dealer CV Muncul Jaya Jepara mempunyai pengalaman *closing* penjualan terhadap produk yang dijual dengan baik.

#### 4.2.4 Sales Performance

*Sales experience* dapat dilihat sebagai dampak dari dilaksanakannya sebuah peran stratejik tertentu bagi seorang tenaga penjualan, kinerja tersebut dihasilkan dari kegigihan tenaga penjualan dalam proses pendekatan dan pelayanan dengan baik kepada konsumen (Saphiro dan Weiltz, 1990). Indikator *sales performance* terbagi menjadi empat yaitu :

1. Volume penjualan
2. Pencapaian target penjualan

3. Penjualan produk dengan profit margin tinggi
4. Menghasilkan pangsa pasar tinggi

Adapun hasil tanggapan responden atas pernyataan dari empat indikator *sales performance* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 11**  
**Tanggapan Responden pada *Sales Performance* (Y)**

Pernyataan		SS	S	N	TS	STS	Total	Mean
Y.1	Frek	18	44	20	1	0	83	3.95
	%	22.1	52.3	24.4	1.2	-	100	
Y.2	Frek	26	49	8	0	0	83	<b>4.21</b>
	%	31.4	58.1	10.5	-	-	100	
Y.3	Frek	25	31	25	2	0	83	3.95
	%	30.2	37.2	30.2	2.4	-	100	
Y.4	Frek	22	35	22	3	1	83	3.89
	%	26.7	41.9	26.7	3.5	1.2	100	

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 84

Tabel 4.11 menunjukkan hasil dari tanggapan 83 responden untuk variabel *sales performance*, tanggapan dari responden bervariasi dan berbeda - beda. Namun dapat tarik kesimpulan, bahwa indikator Y.2 “Pencapaian target penjualan” menjadi tanggapan responden dengan nilai mean tertinggi yaitu 4.21. Hal tersebut membuktikan tenaga penjual dealer CV Muncul Jaya Jepara cukup baik dalam mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan.

#### 4.4. Analisis Data

##### 4.4.1 Uji Kualitas Data

##### 1.4.1.1. Uji Validitas

Uji validitas berfungsi untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid apabila pernyataan dalam kuesioner dapat untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2011). Uji validitas dapat diukur dengan cara membandingkan nilai  $r$  hitung dengan  $r$  tabel. Pada penelitian ini jumlah sampel ( $n$ ) = 83,  $df = 83-2=81$  dan signifikansi sebesar 0,05 diperoleh dari  $r$  tabel = 0.2159 yang kemudian dibulatkan menjadi 0.216. Jika  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel dan bernilai positif, maka pertanyaan atau indikator dapat dinyatakan valid. Adapun hasil uji validitas dari variabel penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 12**  
**Uji Validitas**

Variabel	Instrumen	$r$ hitung	> / <	$r$ tabel	Hasil
<i>Technical Skill</i> (X1)	X1.1	0.687	>	0.216	Valid
	X1.2	0.839	>	0.216	Valid
	X1.3	0.725	>	0.216	Valid
<i>Salesmanship Skill</i> (X2)	X2.1	0.886	>	0.216	Valid
	X2.2	0.857	>	0.216	Valid
	X2.3	0.824	>	0.216	Valid
<i>Sales Experience</i> (X3)	X3.1	0.859	>	0.216	Valid
	X3.2	0.863	>	0.216	Valid
	X3.3	0.803	>	0.216	Valid
	X3.4	0.756	>	0.216	Valid
<i>Sales Performance</i> (Y)	Y.1	0.668	>	0.216	Valid
	Y.2	0.638	>	0.216	Valid
	Y.3	0.749	>	0.216	Valid
	Y.4	0.804	>	0.216	Valid

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 91

Pengujian validitas berdasarkan Tabel 4.12, menunjukkan hasil bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian terdiri dari *Technical Skill*(X1), *Salesmanship Skill*(X2), *Sales Experience*(X3) dan *Sales Performance* (Y) memiliki korelasi skor faktor dengan skor total (*Pearson Correlation*) positif dan besarnya lebih dari 0,2159. Hal tersebut membuktikan bahwa keseluruhan pernyataan dalam kuesioner tersebut adalah valid.

#### 1.4.1.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan pada suatu kuesioner dengan data konstruk yang sudah di uji dengan uji validitas, suatu data yang tidak lolos dalam uji validitas tidak bisa dilakukan uji reliabilitas, bisa dikatakan antara uji validitas dengan uji reliabilitas saling berkesinambungan. Data yang reliabel berarti dapat dipercaya, dengan melakukan uji reliabilitas memungkinkan peneliti untuk mengetahui apakah kuesioner yang diberikan kepada responden akan tetap sama hasilnya meskipun digunakan berulang kali.

Cara yang digunakan dalam uji reliabilitas ini adalah dengan membandingkan hasil dari perhitungan *Cronbach alpha* ( $\alpha$ ) yang dilakukan dengan aplikasi SPSS (*Statistical Program for Social Science*) versi 23. Dari pengolahan data SPSS akan diketahui besaran nilai Alpha, Jika nilai hitung alpha lebih besar ( $>$ ) dari 0,6 maka angket dinyatakan reliable. Berikut adalah hasil uji reliabilitas *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2), *Sales Experience* (X3) dan *Sales Performance* (Y) :

**Tabel 4. 13**  
**Uji Reliabilitas**

Variabel	Instrumen	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Hasil
<i>Technical Skill (X1)</i>	X1.1	0.859	Reliabel
	X1.2	0.856	Reliabel
	X1.3	0.871	Reliabel
<i>Salesmanship Skill (X2)</i>	X2.1	0.844	Reliabel
	X2.2	0.848	Reliabel
	X2.3	0.855	Reliabel
<i>Sales Experience (X3)</i>	X3.1	0.846	Reliabel
	X3.2	0.844	Reliabel
	X3.3	0.844	Reliabel
	X3.4	0.853	Reliabel
<i>Sales Performance (Y)</i>	Y.1	0.850	Reliabel
	Y.2	0.851	Reliabel
	Y.3	0.853	Reliabel
	Y.4	0.847	Reliabel

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 95

Berdasarkan hasil tabel 4.13, dapat disimpulkan bahwa kuesioner masing-masing variabel mempunyai nilai *cronbach's alpha* > 0.6 sehingga dapat diartikan bahwa kuesioner variabel *Technical Skill*, *Salesmanship Skill*, *Sales Experience* dan *Sales Performance* dalam penelitian ini dinyatakan reliabel atau andal.

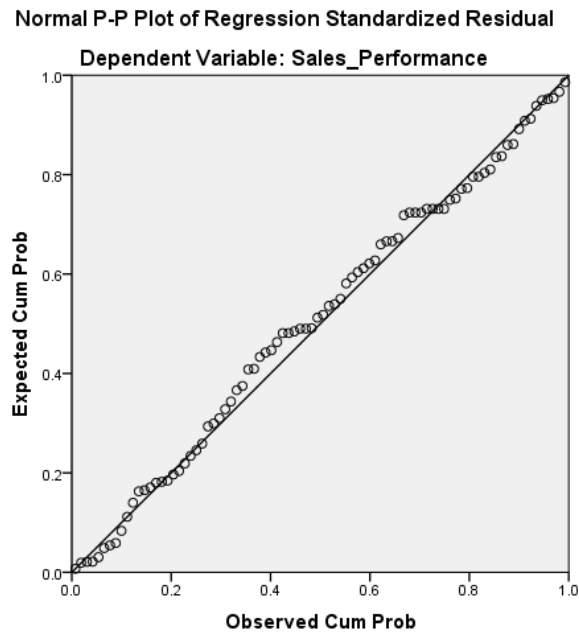
#### 4.4.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui apakah model regresi yang dibuat, dapat digunakan sebagai alat prediksi yang baik. Untuk mendapatkan model regresi yang baik harus terbebas dari penyimpangan data yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

##### 4.4.2.1. Uji Normalitas

Uji normalitas berfungsi untuk menguji salah satu asumsi dasar analisis regresi berganda, yaitu variabel-variabel independen dan dependen harus

berdistribusi normal atau mendekati normal (Ghozali, 2011). Dalam penelitian ini uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* dan uji *normal p- p plot of regression standardized residual* dengan bantuan software SPSS.



**Gambar 4. 1**

**Uji Normalitas (P-P Plot)**

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 95

Berdasarkan gambar 4.1 menunjukkan bahwa, grafik *normal P-P Plot Of Resgresion Standardized Residual* menggambarkan penyebaran data pada sekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal grafik tersebut. Maka model regresi yang digunakan dalam penelitian memenuhi asumsi normalitas. Selain menggunakan grafik normal normal *Probability Plot*(P-P Plot), uji normalitas juga dapat menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S), yaitu untuk mengetahui signifikansi data terdistribusi normal.



**Tabel 4. 14**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		83
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.53161770
Most Extreme Differences	Absolute	.062
	Positive	.037
	Negative	-.062
Test Statistic		.062
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 96

Berdasarkan tabel 4.14. menunjukkan hasil dari uji normalitas dengan metode *Kolmogorov Smirnov* yang menyatakan, bahwa nilai *Asymp sig* sebesar 0,200 yang mana nilai tersebut lebih tinggi dari taraf ukur signifikan 0,05. Maka distribusi dianggap normal karena nilai *Asymp sig* melebihi nilai signifikan.

#### 4.4.2.2. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah suatu keadaan dimana variabel independen saling berkorelasi satu dengan lainnya. Persamaan regresi berganda yang baik adalah persamaan yang bebas dari adanya multikolinieritas antara variabel independen. Alat ukur yang digunakan alat uji atau deteksi *Variance Inflation Factor* (VIF), nilai VIF tidak lebih dari 10,00 dan nilai *Tolerance* tidak kurang dari 0,10. Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada Tabel 4.15 seperti berikut:

**Tabel 4. 15**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**

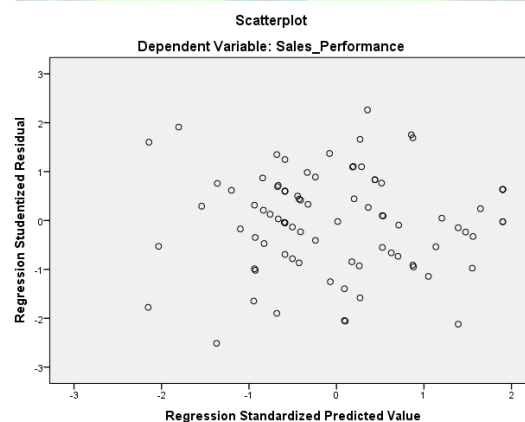
Variabel	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
<i>Technical Skill(X1)</i>	.903	1.107
<i>Salesmanship Skill (X2)</i>	.701	1.426
<i>Sales Experience (X3)</i>	.646	1.548

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berdasarkan pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa ke tiga variabel independen tersebut tidak terjadi multikolinieritas karena nilai VIF  $< 10$ , dan nilai tolerance  $> 0,1$ , sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat masalah multikolinieritas dalam penelitian ini.

#### 4.4.2.3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke yang lain tetap disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi dikatakan baik apabila homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2013).



**Gambar 4. 2**  
**Haisl Uji Heteroskedastisitas**  
Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 96

Dari gambar 4.2 dapat dilihat bahwa titik-titik data menyebar di atas dan di bawah di sekitar angka 0, titik-titik tidak mengumpul pada hanya di atas atau di bawah saja, penyebaran titik-titik tidak membentuk pola bergelombang, melebar kembali, serta tidak berpola, sehingga data yang digunakan adalah data yang terbebas dari heterokedastisitas.

#### 4.4.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berfungsi untuk menghitung besarnya pengaruh antara variabel bebas, yaitu *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2), *Sales Experience* (X3) terhadap variabel terikat yaitu *Sales Performance* (Y). Dengan menggunakan bantuan *Statistical Program for Social Science* (SPSS) didapat model regresi seperti pada tabel berikut :

**Tabel 4. 16**  
**Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	-.788	1.864	
Technical_Skil	.406	.117	.279
Salesmanship_Skill	.555	.121	.420
Sales_Experience	.271	.098	.263

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berdasarkan tabel 4.16 didapatkan persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = -0.788 + 0.406 X_1 + 0.555 X_2 + 0.271 X_3$$

Persamaan regresi linier berganda yang telah diketahui, dapat ditarik penjelasan masing – masing variabel *Sales Performance* (Y), *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2), *Sales Experience* (X3) sebagai berikut :

1. Nilai konstanta (a) yang diperoleh sebesar -0,788 yang artinya *Sales Performance* (Y) memiliki nilai sebesar -0,788 tanpa pengaruh variabel yang ditetapkan yaitu *Technical Skill* (X1), *Salesmanship Skill* (X2), *Sales Experience* (X3).
2. Koefisien regresi dari *Technical Skill* (X1) menunjukkan nilai positif sebesar 0,406 yang artinya jika *Technical Skill* bertambah 1 satuan maka mengakibatkan *Sales Performance* mengalami kenaikan sebesar 0,406 satuan. Koefisien positif menandakan hubungan positif antara *Technical Skill* terhadap *Sales Performance*, semakin baik *Technical Skill* maka semakin baik pula *Sales Performance* dan sebaliknya.
3. Koefisien regresi dari *Salesmanship Skill* (X2) menunjukkan nilai positif sebesar 0,555 yang artinya jika *Salesmanship Skill* bertambah 1 satuan maka mengakibatkan *Sales Performance* mengalami kenaikan sebesar 0,555 satuan. Koefisien positif menandakan hubungan positif antara *Salesmanship Skill* terhadap *Sales Performance*, semakin baik *Salesmanship Skill* maka semakin baik pula *Sales Performance* dan sebaliknya.
4. Koefisien regresi dari *Sales Experience* (X3) menunjukkan nilai positif sebesar 0,271 yang artinya jika *Sales Experience* bertambah 1 satuan maka mengakibatkan *Sales Performance* mengalami kenaikan sebesar 0,271

satuan. Koefisien positif menandakan hubungan positif antara *Sales Experience* terhadap *Sales Performance*, semakin baik *Sales Experience* maka semakin baik pula *Sales Performance* dan sebaliknya.

#### 4.4.4 Koefisien Determinasi

Uji Koefisien Determinasi berfungsi untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel bebas (*Technical Skill*, *Salesmanship Skill* dan *Sales Experience*) terhadap variabel terikat (*Sales Performance*) digunakan nilai Adjusted R<sup>2</sup>. Berikut adalah hasil uji koefisien determinasi dalam penelitian ini :

**Tabel 4. 17**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.721 <sup>a</sup>	.520	.502	1.559

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berdasarkan tabel 4.17 hasil dari analisis korelasi *Technical Skill*, *Salesmanship Skill* dan *Sales Experience* terhadap *Sales Performance* memiliki nilai Adjusted R Square sebesar 0,502 atau sebesar 50,2%. Hal ini menunjukkan korelasi *Technical Skill*, *Salesmanship Skill* dan *Sales Experience* mempengaruhi *Sales Performance* sebesar 50,2%, sedangkan sisanya 49,8% dijelaskan oleh variabel lainya di luar model regresi penelitian ini.

#### 4.4.5 Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Uji F atau pengujian model digunakan untuk mengetahui apakah hasil dari analisis regresi signifikan atau tidak secara simultan atau bersama-sama, dengan kata lain model yang diduga tepat/sesuai atau tidak. Apabila hasil uji f

menunjukkan nilai  $f$  hitung  $>$   $f$  tabel nilai probabilitas  $<$  0.05 yang artinya berpengaruh positif signifikan, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Sedangkan apabila hasilnya sebaliknya atau tidak berpengaruh hasil uji  $f$  nilai  $f$  tabel  $<$   $f$  hitung dan nilai probabilitas  $>$  0.05, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Berikut langkah penentuan nilai  $f$  tabel :

$$F \text{ tabel} = F ( k - 1 ; n - k )$$

$$= F ( 4 - 1 ; 83 - 4 )$$

$$= F ( 3 ; 79 )$$

$$\text{Jadi } F \text{ tabel} = 2.72$$

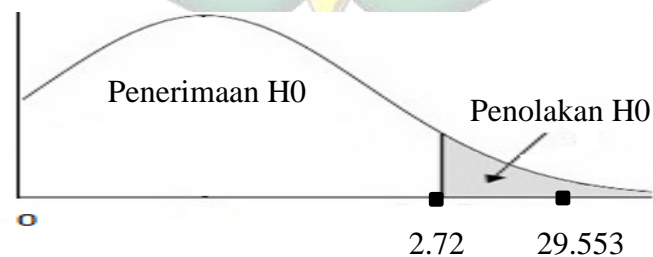
**Tabel 4. 18**  
**Hasil Uji F (simultan)**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	215.591	3	71.864	<b>29.553</b>	<b>.000<sup>b</sup></b>
Residual	199.397	79	2.432		
Total	414.988	82			

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berikut adalah kurva hasil dari uji hipotesis Uji F



**Gambar 4. 3**  
**Hasil Uji F (simultan)**

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berdasarkan uji ANOVA atau uji F pada tabel 4.18 dan gambar 4.3 mendapatkan hasil  $f_{tabel} 29.553 > f_{hitung} 2.72$  nilai  $f_{hitung}$  lebih besar dari  $f_{tabel}$ , dan nilai signifikansi sebesar  $0.00 < 0.05$ . Hasil tersebut membuktikan bahwa *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* untuk meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  dinyatakan diterima.

#### 4.4.6 Uji Hipotesis Parsial (Uji t)

Uji parsial (uji t) digunakan untuk mengetahui apakah masing - masing variabel bebas *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat *sales experience*. Dapat juga dikatakan jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi  $< 0.05$  maka hasilnya signifikan, berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Sedangkan jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi  $> 0.05$  maka hasilnya tidak signifikan dan berarti  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil dari uji t dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

$$\begin{aligned} t_{tabel} &= t(a/2 ; n-k-1) \\ &= t(0,05/2 ; 83 - 4) \\ &= t(0,025; 79) \end{aligned}$$

$$\text{Jadi } t_{tabel} = 1.989$$

**Tabel 4. 19**  
**Hasil Uji t (parsial)**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	-.788	1.864		
Technical_Skil	.406	.117	.279	3.463	.001
Salesmanship_Skill	.555	.121	.420	4.595	.000
Sales_Experience	.271	.098	.263	2.766	.007

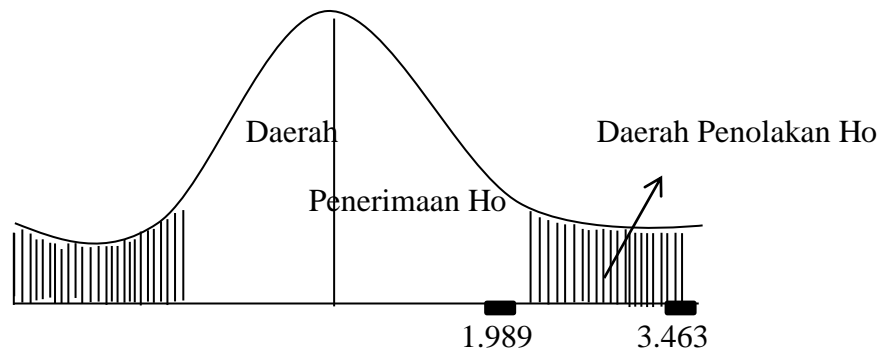
Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

Berdasarkan tabel 4.19 dapat dijelaskan pengaruh *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* terhadap *sales performance* secara parsial adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh *technical skill* (X1) terhadap *sales performance* (Y)

Berdasarkan tabel 4.19 diketahui bahwa hasil uji t untuk variabel *technical skill* 3.463 dan nilai signifikansi 0.001, dapat diartikan nilai t tabel lebih besar dari t hitung ( $3.463 > 1.989$ ) dan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas ( $0.001 < 0.050$ ) yang artinya *technical skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Maka H1 “*Technical skill* berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara” diterima dan Ho ditolak.



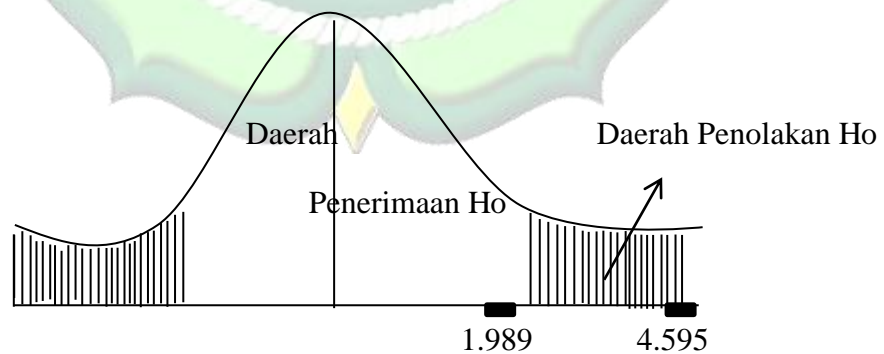


**Gambar 4. 4**  
**Hasil Uji t H1**

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

2. Pengaruh *salesmanship skill* (X2) terhadap *sales performance* (Y)

Berdasarkan tabel 4.19 diketahui bahwa hasil uji t untuk variabel *salesmanship skill* 4.595 dan nilai signifikansi 0.000, dapat diartikan nilai t tabel lebih besar dari t hitung ( $4.595 > 1.989$ ) dan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas ( $0.000 < 0.050$ ) yang artinya *salesmanship skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Maka H2 “*Salesmanship skill* berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara” diterima dan Ho ditolak

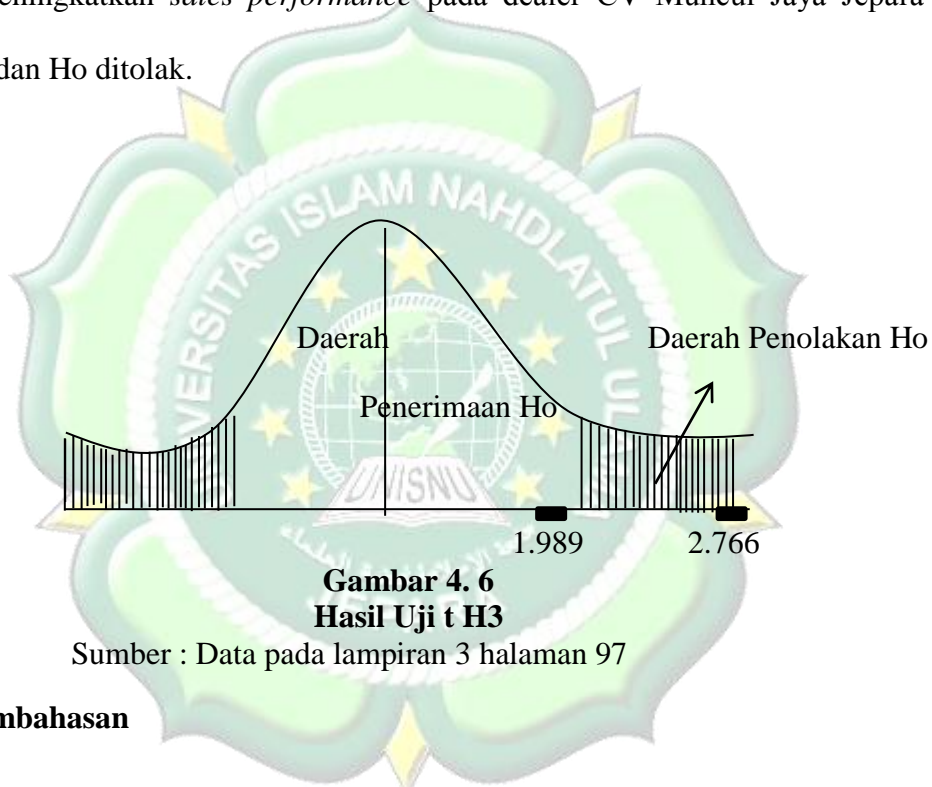


**Gambar 4. 5**  
**Hasil Uji t H2**

Sumber : Data pada lampiran 3 halaman 97

### 3. Pengaruh *sales experience* (X3) terhadap *sales performance* (Y)

Berdasarkan tabel 4.19 diketahui bahwa hasil uji t untuk variabel *sales experience* 2.766 dan nilai signifikansi 0.007, dapat diartikan nilai t tabel lebih besar dari t hitung ( $2.766 > 1.989$ ) dan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas ( $0.007 < 0.050$ ) yang artinya *sales experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Maka H3 “*Sales experience* berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara” diterima dan Ho ditolak.



## 4.5. Pembahasan

### 4.5.1. Pengaruh *Technical Skill* Terhadap *Sales Performance*

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial, variabel *technical skill* (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil uji regresi linier berganda menggunakan program *Statistical Program for Social Science* (SPSS) pada variabel *technical skill* memiliki nilai koefisien sebesar 0.271, hasil uji

parsial didapatkan nilai  $t$  hitung  $3.463 > t$  tabel  $1.989$  dan nilai signifikansi  $0.001 < 0.050$ , maka dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  “*Technical skill* berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya” dinyatakan diterima.

*Technical skill* menurut Rentz et al.,(2002) merupakan kemampuan atas pengetahuan tenaga penjualan dalam rangka memnunjng penjualannya, seperti halnya pengetahuan berkaitan desain dan keutamaan produk (penguasaan *product knowledge*), keahlian dalam pemakaian dan fungsi produk, pengetahuan berkaitan dengan teknik (keahlian *engineering*) dan prosedur yang diterapkan oleh kebijakan perusahaan. *Technical skill* adalah kompetensi yang dimiliki tenaga penjual dalam mendukung kegiatan penjualannya, seperti keterampilan teknis pengetahuan berkaitan dengan informasi desain dan spesifikasi dari produk yang ditawarkan, aplikasi dan kegunaan dari produk yang ditawarkan kepada konsumen (penguasaan *product knowledge*) (Ahmad, 2010).

Hasil penelitian yang membuktikan *technical skill* berpengaruh terhadap *sales performance* diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu dari Sase, Ferdinand, & Sutopo (2015), Simarmata & Mudiantono (2018), Sugiyarti (2018) dan Amalia, Riyanto, & Farouk (2018). Namun penelitian dari Arma, Ferdinand, & Raharjo (2017), Hidayanti & Rusdianti (2017) dan Ade (2018) mendapatkan hasil penelitian sebaliknya, yakni *technical skill* tidak mempunyai pengaruh terhadap *sales performance*.

*Technical skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*, banyaknya responden yang menanggapi indikator pengetahuan

produk dengan pernyataan X1.1 “Tenaga penjual memiliki pengetahuan spesifikasi tentang produk yang dijual” yang mempunyai nilai mean paling tinggi yaitu sebesar 4.53. Keputusan konsumen dalam menentukan pembelian produk sepeda motor Honda tak terlepas dari spesifikasi produk, disinilah peran tenaga penjualan dealer CV Muncul Jaya dilapangan mampu dalam mempresentasikan atribut produk, manfaat fungsional, manfaat psikologis, dan *product knowledge* produk sepeda motor Honda secara spesifik, manfaat – manfaat dari produk tersebut akan diperoleh konsumen apabila menggunakan produk - produk sepeda motor Honda. Dimana faktor – faktor dalam pengetahuan produk sejalan dengan kinerja penjualan, semakin luas pengetahuan atas produk maka semakin besar peluang untuk terjadinya *closing* penjualan yang bertujuan tercapainya target penjualan yang ditentukan oleh CV Muncul Jaya. Hasil penelitian menunjukkan pengetahuan produk memiliki pengaruh paling besar diantara faktor – faktor lainnya dalam meningkatkan kinerja penjualan.

#### **4.5.2. Pengaruh *Salesmanship Skill* Terhadap *Sales Performance***

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial, variabel *salesmanship skill* (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil uji regresi linier berganda menggunakan program *Statistical Program for Social Science* (SPSS) pada variabel *salesmanship skill* memiliki nilai koefisien sebesar 0.555, hasil uji parsial didapatkan nilai t hitung  $4.595 > t$  tabel 1.989 dan nilai signifikansi  $0.000 < 0.050$ , maka dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  “*Salesmanship skill*

berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya” dinyatakan diterima.

*Salesmanship skill* adalah suatu kemampuan yang dimiliki tenaga penjual dalam hal melakukan pemaparan dan melakukan closing (menutup penjualan) produk atau jasa. Seperti halnya bagaimana seseorang di dalam penyampaian sebuah presentasi yang dapat menarik dan unik dengan tujuan konsumen bisa memahami apa yang paparkannya (Rentz, et al, 2002). Sedangkan menurut Swastha (2008) *Salesmanship Skill* adalah keahlian yang harus dimiliki oleh seorang tenaga penjual yang bertujuan menciptakan proses penjualan yang berhasil ada pendapat yang menyatakan bahwa keahlian ini adalah bakat yang sudah dimiliki sejak lahir dan ada pula yang mempunyai pendapat jika semua orang mampu menjadi ahli penjualan apabila berusaha belajar dengan keras dan melakukan praktek dalam kehidupan sehari-hari.

Hasil penelitian yang membuktikan *salesmanship skill* berpengaruh terhadap *sales performance* diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu dari Mukhib & Ferdinand (2018) dan Amalia, Riyanto, & Farouk (2018). Sedangkan penelitian dari Hartatik, Kurniati, & Hardati (2020) mendapatkan hasil penelitian sebaliknya, yakni *salesmanship skill* tidak berpengaruh pada *sales performance*.

*Salesmanship skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*, banyaknya responden yang menanggapi indikator Kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen dengan pernyataan X2.3 “Sebagai tenaga penjualan dapat melaksanakan negosiasi dengan baik kepada para konsumen” yang mempunyai nilai mean paling tinggi yaitu sebesar 4.33. Negosiasi sendiri

dipengaruhi beberapa faktor yaitu kemampuan berkomunikasi, kesabaran dan percaya diri. Tenaga penjualan dealer CV Muncul Jaya memiliki kemampuan komunikasi yang baik dalam menyampaikan pesan secara efektif, tenaga penjualan dealer CV Muncul Jaya menyadari bahwa negosiasi membutuhkan proses, termasuk di dalamnya untuk menghilangkan sekat diantara kedua pihak dan bukan merupakan hasil instan, serta memiliki kepercayaan diri berarti memiliki pula keyakinan untuk mencapai keberhasilan bernegosiasi dalam penjualan sepeda motor Honda dengan konsumen. Setelah melakukan presentasi produk maka langkah selanjutnya yang dilakukan tenaga penjualan CV Muncul Jaya yakni melakukan negosiasi, negosiasi perlu dilakukan oleh tenaga penjualan terhadap konsumen untuk mencapai kesepakatan penjualan, dalam negosiasi tersebut biasanya ditawarkan potongan cicilan, potongan harga maupun bonus – bonus yang akan didapatkan. Dimana kemampuan bernegosiasi yang baik oleh tenaga penjualan mempunyai pengaruh terhadap pencapaian target penjualan, apabila setiap negosiasi berhasil melakukan *closing* penjualan maka semakin mudah tenaga penjualan dalam pencapaian target penjualan yang telah ditentukan.

#### **4.5.3. Pengaruh *Sales Experience* Terhadap *Sales Performance***

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial, variabel *sales experience* (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil uji regresi linier berganda menggunakan program *Statistical Program for Social Science* (SPSS) pada variabel *sales experience* memiliki nilai koefisien sebesar 0.406, hasil uji parsial didapatkan nilai t hitung  $2.766 > t$  tabel 1.989 dan nilai signifikansi 0.007

$< 0.050$ , maka dapat dinyatakan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_3$  “*Sales experience* berpengaruh dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya” dinyatakan diterima.

Pengalaman yang dimiliki secara lebih kompleks dari diri seorang tenaga penjualan yang didapatkan pada waktu pertama berhasil melakukan penjualan sampai dengan saat ini. Hasil kerja dari seorang tenaga penjualan dapat diartikan sebagai sebuah gambaran yang menunjukkan keberhasilan atau prestasi yang diraih tenaga penjualan dalam proses mengelola sumber daya dan memadukan dengan aplikasi penerapan strategi - strategi yang secara tepat dan cepat (Agustiana & Ferdinand, 2004). Pada dasarnya pengalaman menjual (*sales experience*) diasumsikan lebih mampu mengidentifikasi apa yang menjadi kebutuhan dari pelanggannya, karena mampu membuat hubungan berkualitas antar individu dan adama saling tukar informasi (Jaramillo & Grisaffe, 2009).

Hasil penelitian yang membuktikan *sales experience* berpengaruh terhadap *sales performance* diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu dari Arma, Ferdinand, & Raharjo (2017) dan Simarmata & Mudiantono (2018). Sedangkan penelitian dari Sase, Ferdinand, & Sutopo (2015) mendapatkan hasil penelitian sebaliknya, yakni *sales experience* tidak berpengaruh terhadap *sales performance*.

*Sales experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*, banyaknya responden yang menanggapi indikator Pengalaman berhasil dalam menjual dengan pernyataan X3.4 “Tenaga penjualan berpengalaman dalam menjual dengan baik” yang mempunyai nilai mean paling

tinggi yaitu sebesar 4.29. Tidak dipungkiri lagi bahwa pengalaman merupakan guru terbaik, pengalaman memberikan banyak pelajaran dan kemampuan termasuk dalam bagaimana menentukan strategi maupun cara dalam melakukan penjualan yang efektif. Dimulai dari presentasi spesifikasi produk yang dilanjutkan dengan negosiasi, baik hasilnya terjadi *closing* penjualan ataupun tidak, setidaknya proses – proses tersebut sudah menjadi pengalaman bagi tenaga penjualan yang kedepannya dapat dijadikan pelajaran untuk memaksimalkan proses penjualan untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan perusahaan.

#### **4.5.4. Pengaruh Secara Bersama-Sama *Technical Skill, Salesmanship Skill dan Sales Experience Terhadap Sales Performance***

Hasil uji hipotesis secara simultan *technical skill* (X1), *salesmanship skill* (X2) dan *sales experience* (X3) terhadap *sales performance* (Y) menunjukkan bahwasannya H4 yang menyatakan "*Technical skill, salesmanship skill dan sales experience* berpengaruh secara bersama - sama dalam meningkatkan *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya." diterima, didasarkan dari hasil uji simultan menggunakan program *Statistical Program for Social Science* (SPSS) menunjukkan variabel *technical skill, salesmanship skill dan sales experience* memiliki nilai F hitung 29,553 yang mana nilai tersebut lebih besar dari nilai F tabel 2,72, dan nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ . Hal tersebut dibuktikan dengan nilai mean tertinggi sebesar 3,79 pada indikator pencapaian target penjualan dengan butir pernyataan Y.2 "Tenaga penjualan mampu mencapai target yang telah ditentukan perusahaan".