

**PENGARUH *INTERPERSONAL SKILL*,
SALESMANSHIP SKILL DAN *TECHNICAL SKILL*
TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN
(Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana I (S.1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Disusun oleh:

Muhammad Irfan
NIM. 171110002108

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA
JEPARA
2022**

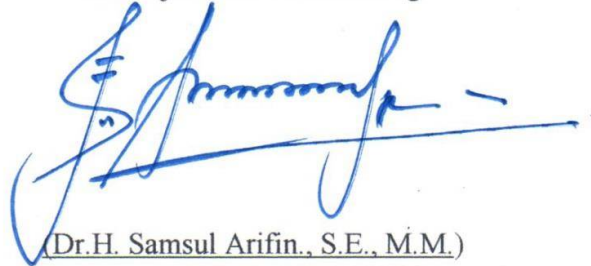
HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH *INTERPERSONAL SKILL*, *SALESMANSHIP SKILL* DAN
TECHNICAL SKILL TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN
(Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)**

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 Mahasiswa : Muhammad Irfan
NIM. : 171110002108
Program Studi : Manajemen

Disetujui Oleh Pembimbing



(Dr.H. Samsul Arifin., S.E., M.M.)

NIY. 174071999134

Tanggal... 19 Mei 2022

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH *INTERPERSONAL SKILL*, *SALESMANSHIP SKILL* DAN
TECHNICAL SKILL TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN
(Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)**

Nama Mahasiswa : Muhammad Irfan
NIM. : 171110002108
Program Studi : Manajemen

Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara
Pada hari Rabu tanggal 22 Juni 2022

Penguji I



(Hj. NURUL KOMARIYATIN, S.E., M.Si)
NIY. 170101597013

Penguji II

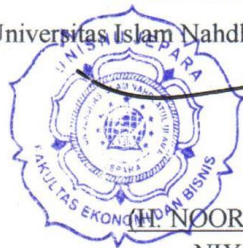


(HADI ISMANTO, S.E., M.M.)
NIY. 1 801229 11 075

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara (Unisnu) Jepara



(H. NOOR ARIFIN, S.E., M.Si)
NIY.168081708055

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Program S-1 Jurusan 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 *Interpersonal Skill, Salesmanship Skill dan Technical Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)***”.
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari bapak: Dr. H. Samsul Arifin., S.E., M.M

Apabila dikemudian 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, 19 Mei 2022



Muhammad Irfan
NIM. 171110002108

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

Dunia itu ibarat bayangan, bila kau kejar ia akan lari darimu, tapi kau palingkan badanmu, tidak punya pilihan lain kecuali mengejarmu (penulis)

Persembahan:

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad taufik dan hidayahnya, sehingga pada kesempatan ini peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang berjudul “Pengaruh Dimensi *Sales Skill* Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)” yang disusun guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana strata 1 (satu) pada ilmu manajemen bisnis di Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara (Unisnu) Jepara.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti banyak mendapatkan bimbingan dan saran dari berbagai pihak, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan sesuai harapan, untuk itu peneliti menyampaikan terima kasih kepada:

1. Untuk Bapak Dan Ibuku Yang Selalu Mendukungku
2. Dr.H. Samsul Arifin., S.E., M.M selaku dosen pembimbing
3. Teman-teman seperjuangan serta seluruh pihak yang selalu memberi semangat dan motivasi agar skripsi ini dapat terselesaikan

ABSTRAK

Judul : PENGARUH INTERPERSONAL SKILL, SALESMANSHIP SKILL DAN TECHNICAL SKILL TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUALAN

Penulis : Muhammad Irfan

NIM : 171110002108

Prodi : Manajemen

Pembimbing I : Dr.H. Samsul Arifin., S.E., M.M.

Penguji I : Hj. NURUL KOMARIYATIN, S.E., M.Si

Penguji II : HADI ISMANTO, S.E., M.M

Tanggal Ujian : 22 Juni 2022

Tujuan penelitian ini (1) Untuk menganalisis dan menguji pengaruh *personal skill*, terhadap kinerja penjualan di Nusantara Sakti Demak. (2) Untuk menganalisis dan menguji pengaruh *Salesmanship skill* terhadap kinerja penjualan di Nusantara Sakti Demak. (3) Untuk menganalisis dan menguji pengaruh *Technical skill* terhadap kinerja penjualan di Nusantara Sakti Demak. (4) Untuk menganalisis dan menguji pengaruh *Interpersonal skill*, *Salesmanship skill* dan *Technical skill* terhadap kinerja penjualan di Nusantara Sakti Demak.

Pendekatan penelitian menggunakan penelitian kuantitatif, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif, yang berlandaskan pada falsafah positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan dimana. Subjek Penelitian ini adalah sales PT Nusantara Sakti Demak yang berjumlah 68 responden.

Hasil Penelitian ini adalah bahwa: (1) Secara parsial *interpersonal skill* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja penjualan. Sales PT Nusantara Sakti Demak mampu meyakinkan pembeli dan berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. (2) Secara parsial *salesmanship skill* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja penjualan. Sales PT Nusantara Sakti Demak memiliki kemampuan menangani keluhan pembeli, mampu melakukan negosiasi dan mampu melakukan pencarian calon pembeli baru (3) Secara parsial *Technical Skill* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja penjualan. Sales PT Nusantara Sakti Demak mampu mempertahankan kelangsungan perusahaan dalam persaingan yang ada. (4) Secara simultan *Interpersonal skill*, *salesmanship skill* dan kerja *Technical skill* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja penjualan hal ini dapat diketahui dari $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($12,252 > 2,74$) dan nilai signifikansinya lebih kecil dari taraf signifikansinya ($0,000 < 0,05$)

Kata kunci: *Interpersonal skill, salesmanship skill, Technical skill dan kinerja penjualan*

ABSTRACT

The purpose of this study (1) is to analyze and test the effect of personal skills on sales performance in Nusantara Sakti Demak. (2) To analyze and test the effect of Salesmanship skills on sales performance in Nusantara Sakti Demak. (3) To analyze and test the effect of Technical skills on sales performance in Nusantara Sakti Demak. (4) To analyze and test the effect of personal skills, Salesmanship skills and Technical skills on sales performance in Nusantara Sakti Demak.

The research approach uses quantitative research, data collection uses research instruments, quantitative data analysis, which is based on the philosophy of positivism, is used to examine the population with the aim of testing the hypothesis that has been determined. The subject of this research is the sales of PT Nusantara Sakti Demak, totaling 68 respondents.

The results of this study are that: (1) Partially, interpersonal skills have a significant positive effect on sales performance. Sales of PT Nusantara Sakti Demak was able to convince buyers and succeeded in achieving the expected sales targets. (2) Partially, salesmanship skills have a significant positive effect on sales performance. Sales of PT Nusantara Sakti Demak have the ability to handle buyer complaints, are able to negotiate and are able to search for new prospective buyers (3) Partially Technical Skill has a significant positive effect on sales performance. Sales of PT Nusantara Sakti Demak was able to maintain the continuity of the company in the existing competition. (4) Simultaneously Interpersonal skill, salesmanship skill and Technical skill work have a significant positive effect on sales performance, this can be seen from $F_{count} > F_{table}$ ($12,252 > 2.74$) and the significance value is smaller than the significance level ($0.000 < 0.05$)

Keywords: Interpersonal skill, salesmanship skill, Technical skill and sales performance

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Program S-1 Jurusan 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 *Interpersonal Skill, Salesmanship Skill dan Technical Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)***”.
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari bapak: Dr. H. Samsul Arifin., S.E., M.M

Apabila dikemudian 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, 19 Mei 2022

Muhammad Irfan
NIM. 171110002108

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya sehingga penyusunan skripsi yang berjudul **“Pengaruh *Interpersonal Skill*, *Salesmanship Skill* dan *Technical Skill* Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Di Nusantara Sakti Demak)”** dapat berjalan lancar dan terselesaikan dengan baik.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi sebagian dari syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis program studi manajemen UNISNU Jepara.

Dalam penulisan ini penulis banyak mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. H.Sa'dullah Assa'idi, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
2. H. Noor Arifin, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
3. M. Yunies Edward, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.

4. Dr. H. Samsul Arifin., S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memeriksa, mengoreksi, mengarahkan serta membimbing dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen atas ilmu yang telah diberikan kepada penyusun selama mengikuti studi di UNISNU Jepara.
6. Keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Semua pihak yang telah membantu kelancaran dalam penelitian ini, yang tidak dapat penulis cantumkan dan sebutkan satu persatu.

Semoga bantuan dan pengorbanan yang telah diberikan pada penyusun dapat dicatat sebagai amal kebajikan sehingga mendapat imbalan pahala dari Allah SWT. Akhir kata penulis berharap semoga penulisan penelitian ini dapat bermanfaat.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Jepara, 19 Mei 2022

Muhammad Irfan
NIM. 171110002108

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Ruang Lingkup Penelitian.....	8
1.3. Rumusan Masalah	9
1.4. Tujuan Penelitian	9
1.5. Manfaat Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1. Landasan Teori.....	12
2.1.1. Kinerja Tenaga Penjualan	12
2.1.2. Interpersonal <i>skill</i>	15
2.1.3. Indikator Interpersonal <i>skill</i>	18
2.1.4. <i>Salesmanship Skill</i>	18
2.1.5. Indikator <i>Salesmanship skill</i>	19
2.1.6. <i>Technical Skill</i>	20
2.1.7. Indikator <i>Technical Skill</i>	21
2.2. Hasil Penelitian Terdahulu.....	21
2.3. Kerangka Penelitian Teoritis (KPT)	24
<i>Salesmanship skill (X2)</i>	24

2.4.	Perumusan Hipotesis.....	25
2.4.1.	Pengaruh <i>Interpersonal skill</i> terhadap kinerja penjualan.....	25
2.4.2.	Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> terhadap kinerja penjualan.....	26
2.4.3.	Pengaruh <i>Technical skill</i> terhadap kinerja penjualan.....	27
BAB III METODE PENELITIAN		29
3.1.	Jenis Penelitian.....	29
3.2.	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	30
3.2.1.	Variabel Penelitian.....	30
3.2.2.	Definisi Operasional Variabel.....	30
3.3.	Data dan Sumber Data	32
3.3.1.	Data	32
3.3.2.	Sumber Data.....	33
3.4.	Populasi Penelitian, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	33
3.4.1.	Populasi Penelitian.....	33
3.4.2.	Teknik Pengambilan Sampel	34
3.4.3.	Sampel Penelitian.....	34
3.5.	Metode Pengumpulan Data.....	35
3.5.1.	Kuesioner	35
3.5.2.	Observasi.....	36
3.6.	Metode Pengolahan Data Penelitian	36
3.6.1.	Uji Validitas	37
3.6.2.	Uji Reliabilitas	38
3.6.3.	Uji Asumsi Klasik.....	38
3.7.	Teknik Analisis Data.....	41
3.7.1.	Analisis Regresi	41
3.7.2.	Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	42
3.7.3.	Uji Parsial (Uji t).....	43
3.7.4.	Koefesien Determinasi	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		45
4.1.	Gambaran Umum Obyek Penelitian	45
4.2.	Deskripsi Responden	51

4.2.1.	Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
4.2.2.	Deskripsi Responden Berdasarkan Usia Responden	52
4.2.3.	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Responden..	53
4.3.	Analisis Deskriptif	53
4.3.1.	Variabel <i>Interpersonal Skill</i>	54
4.3.2.	Variabel <i>Salesmanship Skill</i>	55
4.3.3.	Variabel <i>Technical Skill</i>	57
4.3.4.	Variabel Kinerja penjualan	58
4.4.	Analisis Uji Data.....	59
4.4.1.	Uji Validitas	59
4.4.2.	Uji Reliabilitas	60
4.5.	Uji Asumsi Klasik.....	61
4.5.1.	Uji Normalitas.....	61
4.5.2.	Uji Multikolinearitas	62
4.5.3.	Uji Heteroskedastisitas.....	63
4.5.4.	Uji Autokorelasi	64
4.6.	Analisis Regresi Linier Berganda	65
4.7.	Uji Simultan (Uji F)	67
4.8.	Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)	69
4.8.1.	Uji Statistik t <i>Interpersonal skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan 69	
4.8.2.	Uji Statistik t <i>Salesmanship Skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan 70	
4.8.3.	Uji Statistik t <i>Technical skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan... 70	
4.9.	Koefisien Determinasi.....	71
4.10.	Pembahasan.....	72
4.10.1.	Pengaruh <i>Interpersonal skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan ..	72
4.10.2.	Pengaruh <i>Salesmanship Skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan..	73
4.10.3.	Pengaruh <i>Technical Skill</i> Terhadap Kinerja Penjualan.....	75
BAB V PENUTUP		76
5.1.	Simpulan	76

5.2. Saran	76
------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. <i>Research Gap</i> Terhadap Kinerja Penjualan.....	7
2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	21
4.1. Jenis Kelamin Responden	52
4.2. Usia Responden	52
4.3. Pendidikan Responden	53
4.4. Tabel kategori penilaian responden.....	54
4.5. Tanggapan responden mengenai <i>Interpersonal skill</i>	54
4.6. Tanggapan responden mengenai <i>salesmanship skill</i>	56
4.7. Tanggapan responden mengenai <i>Technical skill</i>	57
4.8. Tanggapan responden mengenai kinerja penjualan.....	58
4.9. Hasil Uji Validitas Instrumen	60
4.10. Nilai Cronbach Alpha dan Tiap Variabel	61
4.11. Tabel Multikolonieritas	63
4.12. Autokorelasi	65
4.13. Tabel Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	66
4.14. Tabel Hasil Uji F	68
4.15. Tabel Hasil Uji t	69
4.16. Tabel Koefesien Determinasi	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1. Data Penjualan Selama Tahun 2022.....	6
2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	24
3.1 Grafik Nilai Kritis Distribusi F.....	42
3.2. Grafik Nilai Kritis Distribusi t.....	43
4.1. Uji Normalitas	62
4.2. Gambar Heteroskedastisitas	64
4.3 Uji F.....	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kuesioner

Lampiran 2 Hasil Kuesioner

Lampiran 3 Analisis SPSS variabel *Interpersonal skill*

Lampiran 4 Analisis SPSS variabel *salesmanship skill*

Lampiran 5 Analisis SPSS variable *Technical skill*

Lampiran 6 Analisis SPSS variable kinerja penjualan

Lampiran 7 Analisis Regresi Linier