

## **PENGARUH KOMPETENSI MENJUAL UNTUK MENINGKATKAN KINERJA TENAGA PENJUALAN MELALUI KUALITAS HUBUNGAN PADA PT ASTRA HONDA MOTOR PONTIANAK**

**Adelline Denarie Prasetyo<sup>1</sup>, Marvella Putri<sup>2</sup>**  
[adellineprasetyo@gmail.com](mailto:adellineprasetyo@gmail.com)<sup>1</sup>, [marvellaputri11@gmail.com](mailto:marvellaputri11@gmail.com)<sup>2</sup>  
**Universitas Widya Dharma Pontianak**

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis ada tidaknya pengaruh variabel kompetensi menjual terhadap kinerja tenaga penjualan melalui kualitas hubungan pada PT Astra Honda Motor Pontianak. Sampel penelitian ini sebanyak 100 responden pada tenaga kerja di dealer PT Astra Honda Motor Pontianak. Dari hasil penelitian ini didapatkan variabel Kompetensi menjual terhadap Kinerja Tenaga penjualan berpengaruh positif dan signifikan sedangkan Kompetensi menjual terhadap Kinerja Tenaga penjualan melalui Kualitas Hubungan tidak berpengaruh signifikan. Hal tersebut terbukti dengan nilai t terhitung sebesar 1,748 dengan nilai sig 0,084 yang berarti  $0,084 > 0,05$ . Tenaga penjual tidak dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualannya meskipun memiliki kompetensi menjual melalui hubungan yang baik dengan konsumen.

**Kata Kunci:** Kompetensi menjual, Kualitas Hubungan, Kinerja Tenaga penjualan.

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan industri dan juga pertumbuhan perekonomian Indonesia kian meningkat, hal tersebut ditandai dengan meningkatkannya penjualan sepeda motor Nasional. Penjualan sepeda motor di Indonesia masih sangat menjanjikan. Sepeda motor bukan lagi dianggap sebagai barang mewah, bukan pula dianggap kebutuhan sekunder namun sepeda motor dianggap sebagai kebutuhan primer atau pokok.

Bagi perusahaan baik dagang, jasa maupun manufaktur, penjualan merupakan aktivitas utama dan juga penting. Persaingan antar perusahaan yang semakin kompetitif, menjadikan perusahaan harus siap dan sigap dalam menghadapi kondisi tersebut. Sehingga perusahaan harus mampu Menyusun strategi yang tepat dan juga mampu mengenali dan menganalisis pasar yang kuat untuk bersaing dengan perusahaan lain.

PT Astra Honda Motor (AHM) adalah perusahaan yang memainkan peran penting dalam industri sepeda motor di Indonesia. PT Astra Honda Motor terbentuk pada tahun 2000 yang merupakan Kerjasama antara Honda dan Astra Internasional. Sejak saat itu, Astra Honda Motor menjadi produsen sepeda motor terbesar di Indonesia. Di Pontianak terdapat banyak cabang dealer PT Astra Honda Motor dengan layanan penjualan unit sepeda motor dan service yang tersebar hampir seluruh wilayah kota Pontianak.

Tenaga penjual harus memiliki banyak informasi mengenai produk-produk yang dioperasikan dan memiliki keterampilan dalam berkomunikasi sehingga penjual mampu menjelaskan produk yang mereka jual. Tenaga penjual merupakan pihak yang berhubungan langsung dengan pelanggan dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Jumlah tenaga penjual yang meningkat tidak akan mampu mencapai target apabila kinerja tersebut tidak maksimal dalam memasarkan produk. Sehingga kinerja tenaga penjualan menjadi lebih penting untuk ditingkatkan dan diharapkan untuk memberikan kontribusi peningkatan penjualan dan dapat mencapai target yang ditetapkan.

Salah satu hal yang berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan adalah kompetensi menjual produk kepada konsumen. Kompetensi menjual adalah

keterampilan yang dimiliki tenaga penjual dalam melaksanakan presentasi penjualan atau produknya kepada pembeli sehingga terjadi transaksi penjualan. Seorang tenaga penjual mampu memberikan penjelasan yang baik, manfaat dari produk yang ditawarkan dan memiliki kemampuan beradaptasi terhadap pelanggan (Ahmad Mudrik, 2022: 17; Mega Usvita, 2017: 98). Oleh karena itu, maka tenaga penjual harus mampu memiliki kompetensi menjual yang baik dan berkualitas yang dilandaskan dengan orientasi menjual yang baik dengan harapan mampu menarik pelanggan dengan presentasi penjualan yang tinggi, sehingga mampu meningkatkan kinerja tenaga penjual tersebut.

Kualitas hubungan antara penjual dengan pembeli merupakan suatu komunikasi yang terjalin karena adanya kepercayaan, komitmen dan sales membangun relationship dengan pelanggan agar sales dapat menerima hal yang tidak diinginkan oleh pelanggan dalam hal menawarkan produknya. Sehingga dapat meningkatkan layanan dan produk dan menghasilkan pertukaran yang diharapkan pembeli dan penjual (Iqbal & Mudiantono, 2018: 3; Ida & Ardi, 2020: 26). Maka dapat disimpulkan kualitas hubungan meliputi kepuasan, kepercayaan dan komitmen yang berpengaruh positif pada aspek yang bertujuan di masa depan. Oleh karena itu, tenaga penjual harus mampu memberikan kualitas hubungan yang tinggi dan baik untuk dapat meningkatkan kinerjanya.

Hubungan kompetensi menjual terhadap peningkatan kinerja tenaga penjual didukung juga oleh studi terdahulu yang dilakukan oleh Ester & Mudiantono (2018: 8) yang menyatakan bahwasannya kompetensi menjual memiliki pengaruh yang besar dan positif terhadap peningkatan kinerja tenaga penjual. Selain itu studi terdahulu yang dilakukan oleh Aulia, Augusty & Susilo (2017: 13) juga memperoleh hasil signifikan terhadap peningkatan kinerja tenaga penjual. yang sama, yaitu kompetensi menjual memberikan pengaruh yang positif dan Berdasarkan penjelasan di atas hasil dari studi terdahulu, maka dapat disimpulkan bahwa kompetensi menjual merupakan hal yang penting dalam peningkatan kinerja tenaga penjual dalam mencapai tujuan perusahaan. Oleh karena itu, tenaga penjual harus mampu memiliki kompetensi menjual yang baik agar sehingga terjadi peningkatan akan kinerjanya.

Namun, juga terdapat beberapa hasil penelitian yang berbeda dengan temuan-temuan di atas. Studi terdahulu yang dilakukan oleh Randy & Mudiantono (2018: 9) mendapatkan hasil dimana kompetensi menjual justru tidak mempengaruhi kinerja tenaga penjualan.

Berdasarkan kedua penelitian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terjadi ketidakjelasan apakah kompetensi menjual dapat meningkatkan kinerja tenaga penjual atau justru tidak ada pengaruh terhadap peningkatan kinerja tenaga penjualan. Kompetensi menjual merupakan hal penting dalam kinerja tenaga penjual, sehingga diperlukan kejelasan atas hubungan yang ada. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul "PENGARUH KOMPETENSI MENJUAL UNTUK MENINGKATKAN KINERJA TENAGA PENJUALAN MELALUI KUALITAS HUBUNGAN PADA ASTRA HONDA MOTOR PONTIANAK.

## **METODOLOGI**

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data subyek (self-report data), yaitu jenis data penelitian yang berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi subyek penelitian/responden (Indriantoro & Supomo, 1999). Penelitian ini sebagian besar menggunakan data primer, yaitu data yang di peroleh dari obyek penelitian (Soeratno & Arsyad, 1999). Datanya melalui kuesioner untuk di isi oleh para tenaga penjualan di

Astra Honda Motor di kota Pontianak dan berisi mengenai pertanyaan-pertanyaan bagaimana kompetensi menjual tenaga penjualan berpengaruh kepada kualitas hubungan dengan konsumen, kompetensi menjual berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan dan akhirnya kualitas hubungan berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan. Sehingga data yang dipakai sumbernya berasal dari jawaban yang ada di dalam kuesioner tersebut. Sedangkan untuk data sekunder dalam penelitian ini melalui artikel, dan sebagainya.

Populasi adalah kumpulan dari individu dengan kualitas serta ciri-ciri yang telah ditetapkan (Nazir, 1993). Untuk penelitian ini, populasi yang digunakan tenaga penjual Astra Honda Motor. Populasi ini diambil di Kawasan sekitar Pontianak. Untuk menentukan sampel, peneliti menggunakan kuesioner. Sampel penelitian ini didapatkan melalui kuesioner yang dibagikan oleh peneliti pada responden di Astra Honda Motor seluruh Pontianak. Jumlah sampel yang digunakan adalah 100 responden. Teknik penarikan sampel dipakai dalam penelitian ini adalah snowball sampling, yaitu dengan mengontak beberapa responden potensial dan menanyakan mereka apakah mereka mengenal seseorang atau beberapa orang dengan karakteristik yang sama seperti karakteristik yang dicari dalam penelitian ini (Ferdinand, 2000), dan dijadikan responden.

Penelitian ini menggunakan daftar pertanyaan atau kuesioner dalam proses pengumpulan data. Kuesioner merupakan cara pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan kepada responden untuk diisi (Soeratno dan Arsyad, 1999).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Validitas

Validitas menunjukkan sejauh mana alat pengukur yang dipergunakan untuk mengukur apa yang diukur. Adapun caranya adalah dengan mengkorelasikan anatra skor yang diperoleh pada masing-masing item pertanyaan dengan skor total individu.

Tabel 1

Hasil Uji Validitas Variabel Kompetensi Menjual (X1)

Variabel	Nilai Pearson Correlation	Sig.	Kriteria
X1.1	0,859	0,000	Valid
X1.2	0,850	0,000	Valid
X1.3	0,830	0,000	Valid

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variable X1,1 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,858, X1,2 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,850, X1,3 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,830. Sehingga semua variable yang ada pada Indikator Kompetensi Menjual dinyatakan Valid.

Tabel 2

Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Hubungan (Z1)

Variabel	Nilai Pearson Correlation	Sig.	Kriteria
Z1.1	0,799	0,000	Valid
Z1.2	0,844	0,000	Valid
Z1.3	0,690	0,000	Valid
Z1.4	0,775	0,000	Valid

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variable Z1,1 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,799, Z1,2 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,844, Z1,3 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,690, Z1.4 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,775 Sehingga semua variable yang ada pada Indikator Kualitas Hubungan dinyatakan Valid.

Tabel 3

Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja Tenaga Penjual (Y1)

Variabel	Nilai Pearson Correlation	Sig.	Kriteria
Y1.1	0,822	0,000	Valid
Y1.2	0,736	0,000	Valid
Y1.3	0,875	0,000	Valid
Y1.4	0,819	0,000	Valid

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa seluruh pernyataan untuk variable Y1,1 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,822, Y1,2 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,736, Y1,3 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,875, Y1.4 memiliki nilai signifikansi 0,000 dan Pearson Correlation bernilai 0,819 Sehingga semua variable yang ada pada Indikator Kinerja Tenaga Penjual dinyatakan Valid.

### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban terhadap pertanyaan selalu konsisten.

Koefisien reliabilitas instrumen dimaksudkan untuk melihat konsistensi jawaban butir-butir pernyataan yang diberikan oleh responden adapun analisisnya menggunakan metode *Split-half* dengan mengkorelasi total skor ganjil lawan genap, selanjutnya dihitung reliabilitasnya menggunakan rumus "*Alpha Cronbach*". Perhitungan dilakukan dengan dibantu komputer program SPSS. Berikut reliabilitas untuk masing-masing variabel menggunakan metode *Alpha Cronbach*.

Tabel 4

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kompetensi Menjual (X1)

Variabel	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha If Item Deleted	Kriteria
X1.1	0,667	0,706	Reliabel
X1.2	0,672	0,705	Reliabel
X1.3	0,604	0,774	Reliabel

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan table 4 dapat diketahui bahwa Variabel X1.1 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,667 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,706, X1.2 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,672 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,705, X1.3 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,604 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,774. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variable X1 dinyatakan reliabel karena lebih besar dari r table uji 2 arah pada tingkat signifikansi 0,05 dengan N = 100 sehingga df = 98 yaitu sebesar 0,1966.

Tabel 5  
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Hubungan (Z1)

Variabel	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha If Item Deleted	Kriteria
Z1.1	0,618	0,713	Reliabel
Z1.2	0,700	0,669	Reliabel
Z1.3	0,459	0,791	Reliabel
Z1.4	0,582	0,731	Reliabel

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan table 5 dapat diketahui bahwa Variabel Z1.1 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,618 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,713, Z1.2 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,700 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,669, Z1.3 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,459 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,791, Z1.4 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,582 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,731. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variable Z1 dinyatakan reliabel karena lebih besar dari r table uji 2 arah pada tingkat signifikansi 0,05 dengan N = 100 sehingga df = 98 yaitu sebesar 0,1966.

Tabel 6  
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kinerja Tenaga Penjual (Y1)

Indikator	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha If Item Deleted	Kriteria
Y1.1	0,669	0,781	Reliabel
Y1.2	0,551	0,831	Reliabel
Y1.3	0,756	0,740	Reliabel
Y1.4	0,663	0,784	Reliabel

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan table 6 dapat diketahui bahwa Variabel Y1.1 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,669 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,781, Y1.2 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,551 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,831, Y1.3 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,756 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,740, Y1.4 memiliki nilai Corrected Item-Total Correlation 0,663 dan Cronbach's Alpha If Item Deleted 0,784. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variable Y1 dinyatakan reliabel karena lebih besar dari r table uji 2 arah pada tingkat signifikansi 0,05 dengan N = 100 sehingga df = 98 yaitu sebesar 0,1966.

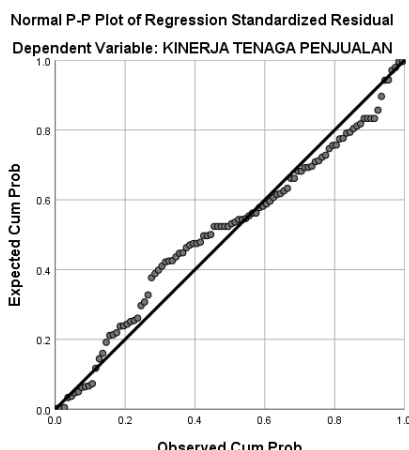
### Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah sebuah data yang dapat dikatakan berdistribusi normal atau tidak nya data tersebut. Kenormalan data harus terpenuhi ketika melakukan analisis statistic parametik.

Uji normalitas yaitu salah satu bagian dari uji persyaratan analisis data atau uji asumsi klasik, artinya sebelum melakukan analisis statistic untuk uji hipotesis dalam hal ini adalah analisis regresi.

**P-Plot**

Gambar 2



Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan output chart diatas dapat diketahui bahwa titik-titik plotting yang terdapat pada gambar Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual selalu mengikuti dan mendekati garis diagonalnya, maka data tersebut berdistribusi secara normal. Dengan demikian maka asumsi normalitas untuk nilai residual dalam analisis regresi linear sederhana dalam penelitian ini dapat terpenuhi.

**Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas yaitu bagian dari uji asumsi klasik dalam analisis regresi linear berganda, uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan karena adanya korelasi antar variabel bebas atau variabel independent.

Dalam model regresi untuk melihat ada tidaknya gejala multikolinearitas maka dapat dilakukan dengan cara (1) melihat nilai korelasi antar variabel independent, (2) melihat nilai condition index dan eigenvalue, (3) melihat nilai tolerance and variance inflation factor (VIF) serta condition Index (CI)

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9.302	3.480		2.673	.009		
	KOMPETENSI MENJUAL	.174	.100	.146	1.748	.084	.958	1.044
	KUALITAS HUBUNGAN	.574	.087	.548	6.571	.000	.958	1.044

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan data output diatas diketahui nilai Collinearity Statistics Kompetensi Menjual mempunyai nilai Tolerance 0,958 dan VIF 1,044, Kualitas Hubungan mempunyai nilai Tolerance 0,958 dan VIF 1,044. Berdasarkan kriteria gangguan mulikolinearitas adalah VIF > 10,00 atau Tolerance < 0,10 tampak bahwa tidak ada variable bebas yang mempunyai VIF > 10,00 atau tolerance < 0,10. Jadi model regresi yang dibangun tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

### Collinearity Diagnostics

Collinearity Diagnostics <sup>a</sup>						
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	KOMPETENSI MENJUAL	KUALITAS HUBUNGAN
1	1	2.988	1.000	.00	.00	.00
	2	.008	19.414	.03	.84	.33
	3	.004	28.706	.97	.16	.67

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan data output diatas nilai CI dihitung dari akar kuadrat pembagian Maximum sebesar 2,989 eigenvalue dengan Minimum sebesar 0,004 eigenvalue.

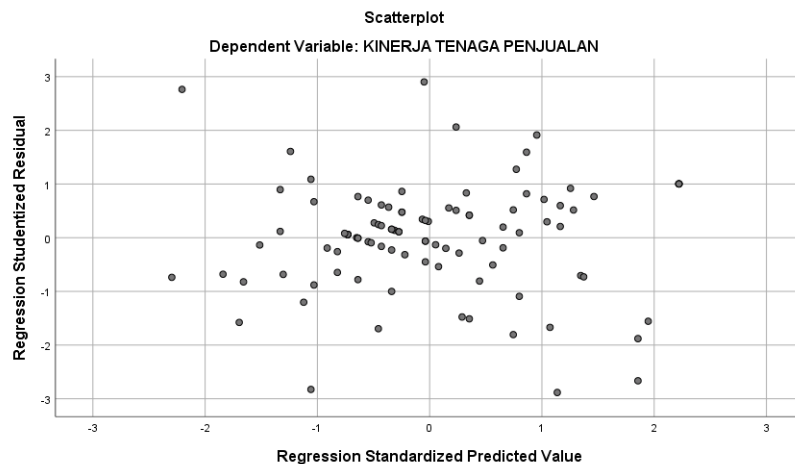
Tampak bahwa CI adalah sebesar Condition Index =  $\sqrt{\frac{2,989}{0,004}} = 27,3359$

Nilai ini diantara 10,00 hingga 30,00 maka terjadi multikolinearitas yang moderat atau sedang dalam model regresi.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan pada model regresi untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan varian dan residual pada suatu pengamatan ke pengamatan lainnya.

Jika terdapat pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur, maka mengindikasikan terjadinya heteroskedastisitas. Dan jika terdapat pola yang jelas, maupun titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan output Scatterplots di atas diketahui bahwa :

1. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah di sekitar angka 0.
2. Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau dibawah saja.
3. Penyebaran titik-titik data tidak membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar Kembali.
4. Penyebaran titik-titik data tidak berpola.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas hingga model regresi yang baik dan idel dapat terpenuhi.

### Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi untuk menguji apakah dalam model regresi linear terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi.

Uji autokorelasi dipakai untuk data time series seperti data laporan keuangan dan lain-lain. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.595 <sup>a</sup>	.354	.341	2.607	1.839
a. Predictors: (Constant), KUALITAS HUBUNGAN, KOMPETENSI MENJUAL					
b. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN					

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan tabel output Model Summary di atas, diketahui nilai Durbin-Watson (d) adalah sebesar 1,839. Selanjutnya nilai ini akan kita bandingkan dengan nilai tabel Durbin-Watson pada signifikansi 5% dengan rumus  $(K ; N)$ . Adapun jumlah variabel independen adalah 2 atau " $K=2$ ", sementara jumlah sampel atau " $N=100$ ", maka  $(K ; N) = (2 ; 100)$ . Angka ini kemudian kita lihat pada distribusi nilai nilai tabel Durbin-Watson. Maka ditemukan nilai  $dL$  sebesar 1,6337 dan  $dU$  sebesar 1,17152. Nilai Durbin-Watson (d) sebesar 1,839 lebih besar dari batas atas ( $dU$ ) yakni 1,6337 dan kurang dari  $(2 - dU) / 2 = 1,6337 / 2 = 0,81685$ . Maka sebagaimana dasar pengambilan keputusan dalam uji Durbin-Watson di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah atau gejala autokorelasi. Dengan demikian analisis regresi linear berganda untuk uji hipotesis penelitian di atas dapat dilakukan atau dilanjutkan.

### Uji Korelasi

Uji korelasi yaitu suatu metode statistik yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan arah hubungan antara dua variabel.

Uji korelasi digunakan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel dengan menggunakan koefisien korelasi. Koefisien korelasi mengukur derajat kecenderungan antara dua variabel untuk bergerak bersama-sama.

Correlations				
		KOMPETENSI MENJUAL	KUALITAS HUBUNGAN	KINERJA TENAGA PENJUALAN
KOMPETENSI MENJUAL	Pearson Correlation	1	.204*	.258**
	Sig. (2-tailed)		.041	.010
	N	100	100	100
KUALITAS HUBUNGAN	Pearson Correlation	.204*	1	.578**
	Sig. (2-tailed)	.041		.000
	N	100	100	100
KINERJA TENAGA PENJUALAN	Pearson Correlation	.258**	.578**	1
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	
	N	100	100	100
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).				
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).				

Sumber: Data olahan, 2024



Berdasarkan tabel output diatas diketahui nilai sig. (2-tailed) antara variabel Z1 dengan variabel Y1 adalah sebesar  $0,000 < 0,05$  yang berarti terdapat korelasi yang signifikan antara variabel Z dengan variabel Y.

### Uji Koefisien Determinasi

Nilai R-Square adalah untuk melihat bagaimana variasi nilai variabel terikat yang dipengaruhi oleh variasi nilai variabel bebas.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.595 <sup>a</sup>	.354	.341	2.607
a. Predictors: (Constant), KUALITAS HUBUNGAN, KOMPETENSI MENJUAL				

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan tabel Model Summary diatas, diketahui bahwa nilai koefisien determinasi atau R Square 0,354. Besarnya angka koefisien determinasi adalah 0,354 atau sama dengan 35,4%. Angka tersebut mengandung arti bahwa Variabel X1 dan Z1 secara simultan berpengaruh terhadap variabel Y sebesar 35,4%, sedangkan sisanya ( $100\% - 35,4\% = 64,6\%$ ) 64,6% dipengaruhi oleh variabel lain di luar persamaan regresi ini atau variabel lain yang tidak diteliti.

### Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk meramalkan besarnya pengaruh variabel kompetensi menjual melalui kualitas hubungan terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT Astra Honda Motor.

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.302	3.480		2.673	.009
	KOMPETENSI MENJUAL	.174	.100	.146	1.748	.084
	KUALITAS HUBUNGAN	.574	.087	.548	6.571	.000
a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN						

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan tabel Coefficients bahwa Kompetensi menjual tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Tenaga Penjualan melalui Kualitas Hubungan karena Standardized Coefficient adalah 0,146 dan signifikansi 0,084.

### Uji F

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui hipotesis yang diajukan: ada pengaruh signifikansi antara variabel kompetensi menjual, dan kualitas hubungan secara simultan terhadap kinerja tenaga penjualan pada PT Astra Honda Motor, terbukti kebenarannya atau tidak dengan menggunakan uji F. pengujian ini dilakukan untuk menguji pengaruh X melalui Z terhadap Y secara bersama-sama.

### Hasil pengujian berganda

(Dengan Signifikansi  $\alpha = 5\%$  uji dua sisi)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	361.148	2	180.574	26.575	.000 <sup>b</sup>
	Residual	659.092	97	6.795		

Total	1020.240	99			
a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN					
b. Predictors: (Constant), KUALITAS HUBUNGAN, KOMPETENSI MENJUAL					

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan hasil Output Anova diatas nilai sig . 0,000 < 0,05, maka hipotesis diterima yang artinya variabel X melalui Z secara simultan berpengaruh terhadap variabel Y.

**Uji T**

Selanjutnya untuk menyakin bahwa masing-masing variabel yaitu: kompetensi menjual, dan kualitas hubungan berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan akan dilakukan pengujian secara parsial. Dari perhitungan komputer diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebagai berikut:

**Hasil Output SPSS Coefficients**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.302	3.480		2.673	.009
	KOMPETENSI MENJUAL	.174	.100	.146	1.748	.084
	KUALITAS HUBUNGAN	.574	.087	.548	6.571	.000

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Sumber: Data olahan, 2024

Berdasarkan hasil Tabel Coefficients diatas dapat disimpulkan untuk variable Z nilai sig. 0,000 < 0,005 sehingga disimpulkan hipotesis diterima artinya ada pengaruh antara variabel Z terhadap variabel Y.

**Uji Hipotesis**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	25.549	2.929		8.723	.000
	KOMPETENSI MENJUAL	.308	.117	.258	2.641	.010

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.600	3.157		4.624	.000

	KOMPETENSI MENJUAL	.068	.098	.059	.695	.489
	KINERJA TENAGA PENJUALAN	.537	.082	.562	6.571	.000

a. Dependent Variable: KUALITAS HUBUNGAN

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.587	2.960		4.252	.000
	KUALITAS HUBUNGAN	.605	.086	.578	7.005	.000

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.302	3.480		2.673	.009
	KOMPETENSI MENJUAL	.174	.100	.146	1.748	.084
	KUALITAS HUBUNGAN	.574	.087	.548	6.571	.000

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUALAN

Sumber: Data olahan, 2024

### Hasil Uji Hipotesis

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Kompetensi Menjual* berpengaruh positif terhadap *Kinerja Tenaga Penjualan*. Hal tersebut terbukti dengan nilai t terhitung sebesar 2,641 dengan nilai sig. 0,010 yang berarti  $0,010 < 0,05$  ketika kinerja tenaga penjualan itu dapat memberikan kompetensi menjual yang baik, sehingga dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualan.

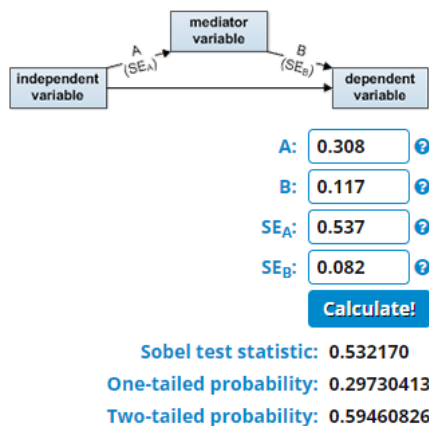
Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *kompetensi menjual* tidak berpengaruh terhadap *kualitas hubungan*. Hal tersebut terbukti dengan nilai t terhitung sebesar 0,695 dengan nilai sig 0,489 yang berarti  $0,489 > 0,05$  sehingga kualitas hubungan yang dimiliki oleh tenaga penjual dengan konsumen tidak mempengaruhi kompetensi menjual tenaga penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Kualitas Hubungan* berpengaruh positif terhadap *Kinerja Tenaga Penjualan*. Hal tersebut terbukti dengan nilai t terhitung sebesar 7,005 dengan nilai sig 0,000 yang berarti  $0,000 < 0,05$ . Hubungan penjual pembeli sebuah proses membentuk dan memperbaiki hubungan harmonis antara pemasok dan pembeli melalui komitmen dan Kerjasama. Sehingga dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Komptensi menjual* terhadap *Kinerja Tenaga penjualan* melalui *Kualitas Hubungan* tidak berpengaruh signifikan. Hal

tersebut terbukti dengan nilai t terhitung sebesar 1,748 dengan nilai sig 0,084 yang berarti  $0,084 > 0,05$ . Tenaga penjual tidak dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualannya meskipun memiliki kompetensi menjual melalui hubungan yang baik dengan konsumen.

### Hasil Perhitungan Sobel



Sumber: Data olahan, 2024

Dari hasil uji sobel diatas dengan nilai  $0,532 < 1,98$  maka dapat ditarik kesimpulan untuk variabel pengaruh Kompetensi Menjual terhadap Kinerja Tenaga Penjualan melalui Kualitas Hubungan sebagai mediasi tertolak. Hasil perhitungan peran mediasi kualitas hubungan tidak berperan penting dalam meningkatkan Kompetensi Menjual terhadap Kinerja Tenaga Penjualan.

### KESIMPULAN

Penelitian ini melibatkan beberapa variabel yang meliputi Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan dan Kinerja tenaga penjualan. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan yang menjadi landasan dasar bagi penelitian ini yaitu bagaimana kompetensi menjual dalam meningkatkan kinerja tenaga penjualan. Berdasarkan hasil temuan hipotesis dari model penelitian yang memperlihatkan antar variabel, penelitian ini menemukan beberapa temuan sebagai berikut:

Studi menemukan bahwa kompetensi menjual dan kualitas hubungan berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan melalui kompetensi menjabarkan produk, Kemampuan beradaptasi dalam setiap penjualan, kemampuan menjual secara kreatif mengenai keunggulan produk, saling berbagi informasi, saling percaya, dan memiliki komitmen dengan konsumen. temuan ini didukung juga oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Ida & Ardi, 2020: 34) dan (Aulia, Augusty & Susilo, 2017: 14). Tenaga penjualan harus memiliki kompetensi menjual yang baik dan kreatif guna meningkatkan kinerja tenaga penjualannya dengan mengetahui secara detail mengenai produk yang ditawarkan kepada konsumen.

Studi ini juga menemukan bahwa kompetensi menjual tidak berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan melalui kualitas hubungan. Hal ini didukung dengan temuan yang dilakukan sebelumnya oleh (Randy & Mudiantono, 2018: 9). Berdasarkan temuan ini diharapkan PT Astra Honda Motor perlu melakukan peningkatan terhadap kompetensi menjual karyawannya agar dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualan sehingga kualitas hubungan tidak menjadi acuan dalam meningkatkan kinerja tenaga penjualan karena dengan kompetensi menjual yang baik kinerja tenaga penjualan akan meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afrilla, Resha, Faizal Mulia, and Asep Muhamad Ramdan. "Pentingnya soft skill dan pengalaman kerja dalam meningkatkan kinerja karyawan penjual kosmetik." *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis* 8.1 (2020): 108-112.
- Arma, Aulia, Augusty Tae Ferdinand, and Susilo Toto Raharjo. "Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, dan Pengalaman Menjual untuk meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi pada PT. New Ratna Motor Semarang)." *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)* 16.1 (2017): 1-16.
- Maulana, Fitri, and Andi Wijayanto. "Keahlian Penjualan, Perilaku Penjualan dan Kinerja Penjualan Salesforce PT Nasmoco Pemuda Semarang." *Jurnal Administrasi Bisnis* 8.2 (2019): 121-130.
- Muftiasa, Iqbal, and Mudiantono Mudiantono. *PENGARUH PENJUALAN BERORIENTASI PELANGGAN, KUALITAS HUBUNGAN PENJUAL PEMBELI, DAN PERILAKU PENJUALAN ADAPTIF UNTUK MENINGKATKAN KINERJA TENAGA PENJUAL (Studi Kasus Pada Tenaga Pemasar Keagenan PT Prudential Life Assurance Kota Semarang)*. Diss. Fakultas Ekonomika dan Bisnis, 2018.
- Mursid, Ali. "Akankah Orientasi Pengawasan Supervisor Berefek pada Kinerja Tenaga Penjual?." *JDM (Jurnal Dinamika Manajemen)* 2.2 (2011).
- Putra, Randy Mahendra, and Mudiantono Mudiantono. "ANALISIS PENGARUH ORIENTASI PEMBELAJARAN TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL MELALUI KERJA CERDAS, KEMAMPUAN JUAL, DAN PENJUALAN ADAPTIF SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi Kasus Tenaga Penjual Sepeda Motor Jepang di Magelang)." *Diponegoro Journal of Management* 7.3 (2018): 147-157.
- Riandi, Resti, and Irwan Kurniawan. "Analisis Pengaruh Kompensasi Dan Motivasi Terhadap Kepuasan Kerja Dan Kinerja Tenaga Penjualan Pada Bank Cimb Niaga Pekanbaru." *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen* 9.3 (2021): 347-354.
- Sari, Wulan Kartika, and Alimuddin Rizal Rivai. "Pengaruh Kualitas Layanan, Kompetensi Tenaga Penjualan, Persepsi Harga, dan Variasi Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Mediasi (Studi Empiris Pada Pt. Libera Farma Semarang), Program Pascasarjana Universitas Stikubank Semarang, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang." *Prosiding Seminar Nasional & Call For Papers, Universitas Stikubank Semarang*. 2015.
- Simanjorang, Elida Florentina Sinaga. "Analisis pengaruh kemampuan kerja dan pengalaman kerja terhadap kepuasan kerja karyawan pada PT. Prudential Life Assurance Rantauprapat." *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)* 1.2 (2020): 168-175.
- Simarmata, Ester Hilery, and Mudiantono Mudiantono. *PENGARUH PENGALAMAN MENJUAL, KOMPETENSI MENJUAL DAN KUALITAS HUBUNGAN UNTUK MENINGKATKAN KINERJA TENAGA PENJUALAN (STUDI PADA TENAGA PENJUALAN SMARTPHONE KOTA SEMARANG)*. Diss. Fakultas Ekonomika dan Bisnis, 2018.
- Faizal, R., Sulaeman, M., & Yulizar, I. (2019). Pengaruh budaya, motivasi kerja dan kompetensi terhadap kinerja karyawan. *EBA Journal: Journal Economics, Bussines and Accounting*, 5(1), 11–21. <https://doi.org/10.32492/eba.v5i1.706>
- Gaol, C. J. L. (2014). *A to Z human capital: Manajemen sumber daya manusia* (N. Purwanti (ed.)). Grasindo.
- Indrasari, M., 2017. *Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan Tinjauan Dari Dimensi Iklim Organisasi , Kreatifitas Individu, Dan Karakteristik Pekerjaan*. Yogyakarta Indomedia Pustaka, 2017 1–85.
- Pamungkas, A., Hamid, D., Prasetya, A., 2017. *Pengaruh Pendidikan Dan Pengalaman Kerja Terhadap Kemampuan Kerja Dan Kinerja Karyawan (Studi Pada Karyawan Pt. Inka (Persero))*. *J. Adm. Bisnis S1 Univ. Brawijaya* 43, 96–103.
- Ramadhan, N., Sembiring, J., 2017. *Pengaruh Employee Engagement Terhadap Kinerja Karyawan Di Human Capital Center Pt. Telekomunikasi Indonesia, Tbk*. *J. Manaj. Indones.* 14, 47. <https://doi.org/10.25124/Jmi.V14i1.351>

- Rivai, H. V. (2015). *Manajemen sumber daya manusia untuk perusahaan: Dari teori kepraktik* (7th ed.). Rajagrafindo Persada.
- Sugiyarti, Gita. "Analisis Efektivitas Kegiatan dan Tingkat Pengalaman dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Pakaian Jadi di Kota Semarang." *Media Ekonomi dan Manajemen* 33.2 (2018).
- Tj, Hery, Soegeng Wahyoedi, and Pieter Andre. "Peranan Kompetensi dalam mediasi pengaruh pelatihan dan motivasi serta dampaknya terhadap kinerja tenaga penjual." *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan* 7.4 (2023): 921-933.
- Usvita, Mega. "Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan, Kualitas Hubungan dan Sistem Kontrol terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus pada PT. Bri Cabang Solok)." *E-Jurnal Apresiasi Ekonomi* 5.2 (2017): 97-101.