

## ANALISIS DAMPAK BAKAT PENJUALAN, PERSEPSI PERAN, DAN TINGKAT KEAHLIAN TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL PADA AUTO 2000 KEDIRI

Yusiana<sup>1</sup>, Poniran Yudho L<sup>2</sup>, Ema Nur Zainul H<sup>3</sup>  
Universitas Nusantara PGRI, Jl. Achmad Dahlan 76 Kediri  
[yusianaana75@gmail.com](mailto:yusianaana75@gmail.com)<sup>1</sup>, [poniranyudho@unpkediri.ac.id](mailto:poniranyudho@unpkediri.ac.id)<sup>2</sup>, [emahakimah@unpkediri.ac.id](mailto:emahakimah@unpkediri.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstract

The study made in a purpose to identify the existence of impact of the factor gift of sales, role of perception and also the scale of competency to the performance from sales people at Auto 2000 in Kediri regency. This study uses a quantitative approach. Collecting data for this research through observing and also distributing questionnaires. The population used for this research were known all sales of employees which work at Auto 2000 Kediri using the entire sample those are 30 respondents. The sampling technique used for this study is kind of non-probability of sampling, precisely in incidental sampling and doing kind of analyzed by using kind of multiple in linear of regression supporting by SPSS for windows version 23 software. The study is making results which to identify the existence of the impact coming from talent for sales, Perception of role, and also the Expertise Level whether in partially or simultaneously having on the Performance of Salesperson at Auto 2000 Kediri. The coefficient from the determination shows of 0.752 that indicates the talent for sales. Role perception, and level of expertise affect sales person performance by 75.4% while the other is 24.6% is getting impacted from the other factors not identified in the research.

**Keywords:** Sales Talent, Role Perception, Expertise Level, and Salesperson Performance.

### Abstrak

Kegiatan penelitian yang dilakukan memiliki tujuan dalam menentukan dan identifikasi adanya pengaruh atau dampak pada faktor bakat dalam penjualan, persepsi atas peran, serta skala dari keahlian terhadap faktor performa atau kinerja tenaga sales atau penjual pada Auto 2000 Kediri. Pendekatan yang digunakan pada penelitian yakni penelitian secara kuantitatif. Teknik dalam mengumpulkan data pada kegiatan penelitian dengan kegiatan pengamatan atau observasi serta membagikan pertanyaan dalam bentuk kuesioner. Penelitian yang dilakukan menggunakan populasi yakni semua pekerja dalam bidang sales yang bekerja pada Auto 2000 Kediri yakni berjumlah sekitar 30 responden. Teknik atau metode dalam mengambil kumpulan sampel yakni melalui nonprobability sampling pada sampling insidental serta dilakukan analisis melalui cara regresi linier secara berganda yang dibantu oleh program dalam software SPSS for windows versi 23. Penelitian yang dilakukan berupaya dalam mengidentifikasi dan penentuan atas ada tidaknya dampak atau pengaruh secara signifikan pada faktor Bakat dalam Penjualan, Persepsi atas Peran, serta Tingkat atau skala keterampilan yang dimiliki baik dalam parsial ataupun dalam simultan Terhadap performa atas Tenaga Penjual yang bekerja pada Auto 2000 Kediri. nilai Koefisiensi dalam determinasi menunjukkan nilai sebanyak 0,752 menandakan bahwa faktor baat dalam penjualan. Persepsi atas peran, serta skala atau tingkat keterampilan yang memberikan pengaruh atau dampak atas performa dari tenaga sales sebesar 75,4% sementara yang lainnya 24,6% mendapatkan pengaruh dari faktor lain yang tidak dilakukan identifikasi pada kegiatan penelitian yang dilakukan.

**Keywords:** Bakat dalam Penjualan, Persepsi atas Peran, Tingkat atau skala keterampilan atau Keahlian, serta performa atas Tenaga Penjual.

### PENDAHULUAN

Tingkat kompetisi pada dunia bisnis yang semakin tinggi dalam masa global dewasa ini membuat perusahaan perlu memprioritaskan performa yang optimal dan terdepan dalam menyediakan layanan dan memberikan kepuasan pada pelanggan. Kompetisi menjadikan perusahaan dituntut dalam merumuskan strategi dalam aktivitas pemasaran yang efektif dan mengahdirkan hasil positif dalam upaya menaikkan angka penjualan dan market share dan menjadi pemimpin dalam pasar. Terdapat strategi yang dapat diterapkan dalam

mewujudkan tujuan perusahaan dalam menghadapi kompetisi bisnis yakni melalui pengoptimalan sumberdaya manusia dalam menghadirkan performa kerja yang optimal.

Dewasa ini perusahaan menggabungkan konsep pada bauran pemasaran dengan strategi yang mereka ciptakan dalam memberikan nilai lebih pada pelanggan yang mana memiliki tujuan dalam memimpin pasar dan menaikkan volume penjualan. (Sutojo, 2003). Perusahaan yang berorientasi pada aktivitas penjualan umumnya mempunyai kumpulan bauran dalam aktivitas promosi secara efektif dimana hal ini dapat diterapkan melalui strategi *personal selling*. Produk seperti mobil, motor, produk elektronik, atau yang serupa umumnya membutuhkan rencana promosi yang lebih mengarah pada personalisasi yang mana ini digunakan umumnya pada sektor usaha *business to consumer* (B2C), ataupun pada *business to business* (B2B).

Merujuk pada [1] Pettijohn *et al.*, (2007:287) "kinerja tenaga penjual merupakan Kontribusi seorang tenaga penjual terhadap market share, menaikkan angka keuntungan pada perusahaan, pesat dalam aktivitas penjualan produk baru, mewujudkan target perusahaan serta meraih apa yang menjadi tujuan yang diinginkan oleh atasan".

Merujuk pada [2] Sumarwan, serta Ujang, (2006:12) "bakat penjualan dinilai fundamental dalam menaikkan performa oleh sumberdaya penjual dimana mengungkapkan jika adanya bakat dalam penjualan menjadi wawasan yang diperlukan guna membantu aktivitas dalam menjual produk yang ditawarkan misalnya wawasan tentang manfaat dan kelebihan produk (produk knowledge), wawasan mengenai cara ataupun teknis penggunaan hingga wawasan yang berfokus pada pelanggan".

Merujuk pada [3] Kotler, Sauder and Wong (2009:203) persepsi peran ialah upaya yang mengharuskan tenaga penjual dalam melakukan seleksi, pengelolaan, interpretasi pada informasi atau pesan dalam menggambarkan produk yang dijual.

Merujuk pada [4] Swastha, (2011:47) "tingkat keahlian ialah keterampilan yang diperlukan tenaga sales dalam membuat aktivitas menjual produk sukses untuk pelanggan atau dikatakan sebagai bakat bawaan dari lahir atau ilmu yang wajib diterapkan ketika berkecimpung dalam profesi sebagai tenaga sales hingga pada kehidupan di keseharian individu".

Mengacu pada uraian dalam latarbelakang yang sudah dipaparkan tersebut peneliti berniat untuk menjelaskan lebih lanjut terkait pengaruh atau dampak pada sejumlah faktor penting yang dimiliki tenaga sales pada performa mereka pada Auto 2000 Kediri, selanjutnya dituangkan melalui judul skripsi yakni **"Analisis Dampak Bakat Penjualan, Persepsi Peran, dan Tingkat Keahlian Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Pada AUTO 2000 Kediri"**.

Berdasarkan pada rumusan dari permasalahan yang telah diipaparkan, dapat diraikan sejumlah tujuan yang ingin diwujudkan melalui kegiatan penelitian yakni:

1. Untuk menentukan dan identifikasi pada dampak atau pengaruh secara signifikansi antara bakat dalam penjualan terhadap kinerja atau performa pada tenaga sales atau penjual pada Auto 2000 Kediri.
2. Untuk mengetahui pengaruh signifikansi antara persepsi atas peran terhadap kinerja atau performa pada tenaga sales atau penjual pada Auto 2000 Kediri.
3. Untuk menentukan dan identifikasi adanya dampak atau pengaruh secara signifikansi antara skala keterampilan atau keahlian terhadap kinerja atau performa tenaga sales atau penjual pada Auto 2000 Kediri.
4. Untuk menentukan dan identifikasi adanya dampak atau pengaruh secara signifikansi antara bakat penjualan, persepsi peran, dan skala keterampilan dalam artian simultan terhadap performa tenaga sales atau penjual pada Auto 2000 Kediri.

## METODE

Peneliti menggunakan teknik penelitian hubungan kausal "Hubungan sebab akibat yang terjadi pada sejumlah variabel dalam penelitian menggunakan proses pengujian atas pernyataan hipotesis yang telah dibuat yang mana digunakan dalam menentukan seberapa besar peran dari setiap variabel independen pada variabel

terikat atau dependen juga mengenai adanya korelasi yang menyertainya. Kegiatan penelitian menggunakan teknik ini karena dapat mengidentifikasi tingkat hubungan pada variabel independen atau bebas yakni faktor bakat dalam penjualan (X1), persepsi atas peran (X2), skala keterampilan (X3), terhadap variabel dependen yakni performa pada tenaga sales atau penjual (Y). Dalam pelaksanaannya penelitian kausal komparatif menggunakan cara mengumpulkan informasi dari responden dengan menggunakan kuesioner". Adapun 4 variabel independen serta 1 variabel dependen yang diuji dalam artian parsial ataupun dalam simultan. Populasi yang digunakan yakni semua tenaga sales atau penjualan yang ada pada Auto 2000 Kediri. Teknik atau metode dalam mengambil data sampel pada kegiatan penelitian yakni melalui teknik atau metode Sampling secara Jenuh. Kemudian Instrumen yang dijalankan menggunakan kuesioner (angket) yakni berupa pemberian rangkaian pernyataan secara tulisan yang dibagikan pada responden guna memperoleh jawaban. dalam rangka menentukan ukuran uang dilandaskan dari jawaban yang didapatkan dari responden penelitian dapat dilakukan pengukuran dengan metode skala likert.

Adapun perolehan hasil mengujian atas validitas serta tingkat realibilitas dengan variabel performa tenaga sales atau penjual, bakat dalam penjualan, persepsi atas peran, tingkat atau skala dalam keterampilan atau keahlian yaitu:

**Tabel 1 Hasil Uji Validitas**

Variabel	Pernyataan	R.Hitung	R.Tabel	Keterangan
Kinerja Tenaga Penjual	Y1.1	0,381	0,361	Valid
	Y1.2	0,396	0,361	Valid
	Y1.3	0,540	0,361	Valid
	Y1.4	0,478	0,361	Valid
Bakat Penjualan	X1.1	0,442	0,361	Valid
	X1.2	0,657	0,361	Valid
	X1.3	0,655	0,361	Valid
	X1.4	0,533	0,361	Valid
Persepsi Peran	X2.1	0,485	0,361	Valid
	X2.2	0,481	0,361	Valid
	X2.3	0,611	0,361	Valid
	X2.4	0,623	0,361	Valid
	X2.5	0,634	0,361	Valid
Tingkat Keahlian	X3.1	0,472	0,361	Valid
	X3.2	0,366	0,361	Valid
	X3.3	0,420	0,361	Valid
	X3.4	0,472	0,361	Valid
	X3.5	0,503	0,361	Valid
	X3.6	0,381	0,361	Valid

Sumber : Data Primer diolah 2021

**Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas**

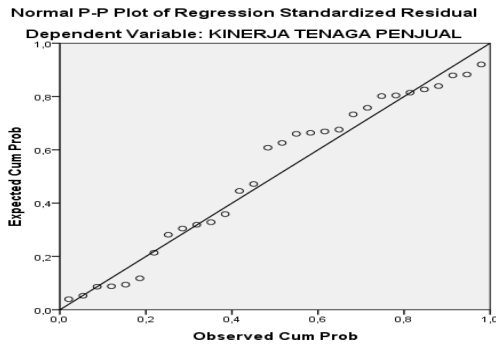
Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kinerja Tenaga Penjualan (Y)	0,713	Reliabel
Bakat Penjualan (X1)	0,713	Reliabel
Persepsi Peran (X2)	0,713	Reliabel
Tingkat Keahlian (X3)	0,713	Reliabel

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2021

Melalui visualisasi dalam tabel yang diperlihatkan, dinyatakan valid dalam uji validitas jika nilai sig <0,05 berarti dinyatakan valid dan uji realibilitas dikatakan reliabel ketika menunjukkan nilai hasil koefisien pada alpha > taraf signifikan 0,6 menandakan kuesioner tersebut bersifat reliabel.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

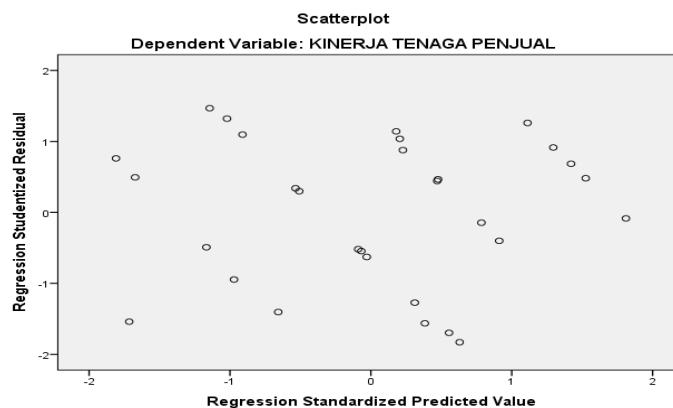
### 1. Uji Normalitas



Sumber : Output SPSS Versi 23

- Perolehan atas hasil proses pengujian normal dalam *probability plots* dipahami bahwa hasil data melalui proses analisis mengalami proses distribusi yang berdifat normal dimana ini diperlihatkan oleh penampakan sejumlah titik atau data yang tersebar secara berimpit berdekatan dengan garis diagonal serta berada pada arah garis diagonal, dimana menunjukkan bahwa model regresi ini dinilai telah relevan atas perkiraan secara normalitas.

## 2. Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Output SPSS Versi 23

- *Scatterplot* dapat dilihat bahwa sejumlah titik tersebar dalam posisi acak, kemudian menyebar baik diatas maupun lebih rendah dari angka 0 yang ada dalam sumbu Y kemudian ini mengindikasikan bahwa Hal model secara regresi layak dipakai dikarenakan tanpa mengalami heteroskedastisitas.

## 3. Uji Multikolinieritas

**Tabel 3 Hasil Uji Multikolinieritas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	,153	1,980		,077	,939		
BAKAT PENJUALAN	,269	,076	,357	3,524	,002	,831	1,203
PERSEPSI PERAN	,128	,054	,256	2,353	,027	,720	1,389

TINGKAT KEAHLIAN | ,189 | ,065 | ,304 | 2,906 | ,008 | ,783 | 1,277 |

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

Sumber : Output SPSS Versi 23

Perolehan atas hasil VIF pada setiap variabel dimana untuk variabel bakat penjualan berjumlah 1,203, variabel persepsi peran berjumlah 1,389, serta untuk variabel tingkat atau skala pada keterampilan atau keahlian berjumlah 1,277, , dari empat variabel mempunyai hasil pada VIF yang rendah dari angka 10, yang mana mengindikasikan jika model dalam regresi berlangsung tanpa adanya multikolonieritas pada setiap variabel bebas atau independen.

#### 4. Uji Autokorelasi

**Tabel 4 Hasil Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,887 <sup>a</sup>	,786	,752	,528	1,938

a. Predictors: (Constant), BAKAT PENJUALAN, TINGKAT KEAHLIAN, PERSEPSI PERAN

b. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

Sumber : Output SPSS Versi 23

Diketahui bahwa DW berjumlah . kemudian untuk nilai DW dalam tabel pada skala  $\alpha = 5\%$  yang menghasilkan jumlah sampel  $(n) = 30$  kemudian untuk variabel bebas atau independen  $4 (k) = 4$ , mengindikasikan perolehan atas nilai pada batas bawah atau  $(DU) 1,658$  serta pada batas dalam atas  $(4 - DU = 4 - 1,7386) = 2,2614$ . Pengambilan keputusannya yakni apabila DW berada dalam rentang DU dan  $(4 - DU)$ , menandakan bahwa pernyataan hipotesis nol dikatakan diterima. Maka dari itu dapat dipahami bahwa perolehan nilai DW (1,938) dalam rentang antara DU 1,7386 S/D  $4 - DU (2,2614)$ , jadi dalam persamaan regresi tidak terjadi autokorelasi.

#### 5. Uji Regresi Linier Berganda

**Tabel 5 Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	,153	1,980		,077	,939		
BAKAT PENJUALAN	,269	,076	,357	3,524	,002	,831	1,203
PERSEPSI PERAN	,128	,054	,256	2,353	,027	,720	1,389
TINGKAT KEAHLIAN	,189	,065	,304	2,906	,008	,783	1,277

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

Sumber : Output SPSS Versi 23

Merujuk pada perolehan dari hasil hitung sebelumnya, ditemukan persamaan dalam regresi yang dimuat seperti dibawah ini:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

$$Y = 0,153 + 0,269X_1 + 0,128X_2 + 0,189X_3 + 0,308X_4 + e$$

Artinya :

1) Konstanta = 0,153

Apabila variabel bakat dalam penjualan (X1), kemudian persepsi atas peran (X2), lalu tingkat atau skala pada keterampilan atau keahlian (X3) berjumlah 0, menandakan jika variabel performa pada tenaga sales atau penjual (Y) bernilai 0,153.

2) Koefisien X1 = 0,269

Besarnya variabel bakat penjualan yakni sejumlah 0,269 menandakan ketika terjadi kenaikan pada faktor bakat dalam penjualan dalam artian positif meningkat 1 satuan turut menyebabkan kenaikan atas performa pada tenaga sales atau penjual berjumlah 0,269 satuan jika variabel lainnya dianggap tetap.

3) Koefisien X2= 0,128

Besaran jumlah variabel atas persepsi pada peran yakni berjumlah 0,128 menandakan bahwa ketika terjadi kenaikan pada faktor bakat dalam penjualan dalam artian positif meningkat 1 satuan menyebabkan turut meningkatnya faktor performa pada tenaga sales atau penjual berjumlah 0,128 satuan ketika variabel yang lain dianggap tetap

4) Koefisien X3= 0,189

Besaran nilai variabel pada skala atau tingkat keterampilan atau keahlian yakni berjumlah 0,189 menandakan jika terjadi kenaikan pada bakat dalam penjualan dalam artian positif meningkat 1 satuan menyebabkan turut meningkatnya faktor performa tenaga sales atau penjual berjumlah 0,189 satuan jika variabel yang lain dianggap tetap.

## 6. Uji Koefisien Determinasi

**Tabel 6 Hasil Uji Koefisien Determinasi  
Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,887 <sup>a</sup>	,786	,752	,528	1,938

a. Predictors: (Constant), BAKAT PENJUALAN, TINGKAT KEAHLIAN, PERSEPSI PERAN

b. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

Sumber : Output SPSS Versi 23

Dapat diketahui *Adjust R Square* berjumlah senilai 0,752 yang berarti mengindikasikan bahwa besaran pada variabel yakni bakat dalam penjualan (X1), kemudian persepsi atas peran (X2), serta skala keterampilan atau keahlian (X3), berpengaruh terhadap variabel kinerja atau performa tenaga sales atau penjual (Y) sebanyak 75,4% menandakan terdapat variabel yang lain yang juga memberikan dampak atau pengaruh pada performa tenaga sales atau penjual (Y) sejumlah 24,6% hanya saja variabel ini berada diluar pengujian yang dilakukan pada kegiatan penelitian.

## 7. Uji Hipotesis

### a) Uji t (Parsial)

**Tabel 7 Hasil Uji Uji t (Parsial)**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	,153	1,980		,077	,939		
BAKAT PENJUALAN	,269	,076	,357	3,524	,002	,831	1,203
PERSEPSI PERAN	,128	,054	,256	2,353	,027	,720	1,389
TINGKAT KEAHLIAN	,189	,065	,304	2,906	,008	,783	1,277

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

Sumber : Output dari hasil program SPSS Versi 23

Merujuk pada proses hitung yang telah dijelaskan, dapat ditarik pemahaman bahwa :

- 1) Merujuk pada perolehan nilai dalam tabel 7 memperlihatkan nilai secara signifikan atas variabel bakat dalam penjualan berjumlah 0,002 yang mana ini lebih rendah dari angka 0,05, mengartikan jika  $H_0$  dinyatakan ditolak dan  $H_a$  dinyatakan diterima yang mana perolehan dari proses uji atas faktor bakat dalam penjualan dalam artian parsial memberikan pengaruh secara signifikan pada performa tenaga sales atau penjualan.
- 2) Merujuk pada perolehan nilai dalam tabel 7 memperlihatkan nilai secara signifikan atas variabel persepsi dalam peran sejumlah 0,027 yang dinilai lebih rendah dari angka 0,05, menandakan  $H_0$  dinyatakan ditolak kemudian  $H_a$  dinyatakan diterima, yang mana merujuk pada perolehan atas hasil proses uji persepsi atas peran dalam artian parsial memberikan pengaruh secara signifikan pada performa tenaga sales atau penjualan.
- 3) Merujuk pada perolehan nilai dalam tabel 7 memperlihatkan nilai secara signifikan atas variabel tingkat atau skala keterampilan atau keahlian berjumlah 0,008 yang mana dinilai lebih rendah dari 0,05, mengindikasikan  $H_0$  dinyatakan ditolak kemudian  $H_a$  dinyatakan diterima, yang mana dilandaskan atas perolehan proses uji pada skala atau tingkat keterampilan atau keahlian dalam artian parsial memberikan pengaruh atau dampak secara signifikan pada performa tenaga sales atau penjualan.

Merujuk pada perolehan dari hasil yang ada pada tabel 7 memperlihatkan perolehan atas nilai secara signifikan pada variabel kepribadian berjumlah 0,003 yang dinilai lebih rendah dari 0,05, mengartikan jika  $H_0$  dinyatakan ditolak dan  $H_a$  dinyatakan diterima, yang mana dilandaskan atas perolehan hasil proses uji pada faktor kepribadian dalam artian parsial memberikan dampak atau pengaruh secara signifikan pada performa tenaga sales atau penjualan.

#### b) Uji F (Simultan)

**Tabel 8 Hasil Uji Uji F (Simultan)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25,686	4	6,422	22,998	,000 <sup>b</sup>
	Residual	6,981	25	,279		
	Total	32,667	29			

a. Dependent Variable: KINERJA TENAGA PENJUAL

b. Predictors: (Constant), BAKAT PENJUALAN, TINGKAT KEAHLIAN, PERSEPSI PERAN

Sumber : Output SPSS Versi 23

Merujuk pada perolehan dalam hasil uji-f yang ada dalam tabel 8 memperlihatkan nilai secara signifikan berjumlah 0,000. Yang mana dinilai lebih rendah dari 0,05 mengartikan jika pernyataan hipotesis  $H_0$  dinyatakan ditolak dan  $H_a$  dinyatakan diterima, yang mana dilandaskan pada perolehan dari proses uji pada bakat dalam penjualan, persepsi pada peran, tingkat atau skala atas keterampilan atau keahlian, serta kepribadian, dalam artian simultan memberikan dampak atau pengaruh secara signifikan pada performa tenaga sales atau penjualan.

## KESIMPULAN

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini, (1) terdapat dampak atau pengaruh nilai secara signifikan dalam artian parsial pada bakat dalam penjualan terhadap performa atau kinerja tenaga sales atau penjualan pada Auto 2000 Kediri. (2) Ada pengaruh atau dampak nilai signifikan secara parsial antara persepsi peran pada performa atau kinerja dari tenaga sales atau penjualan pada Auto 2000 Kediri. (3) Ada pengaruh nilai signifikan secara parsial antara skala keterampilan pada performa tenaga sales atau penjualan pada Auto 2000 Kediri. (4) terdapat dampak atau pengaruh nilai signifikan secara parsial antara kepribadian pada performa tenaga sales atau penjualan pada Auto 2000 Kediri. (5) terdapat dampak atau pengaruh secara signifikan dalam artian simultan antara bakat dalam penjualan, persepsi pada peran, tingkat atau skala keterampilan serta kepribadian pada performa tenaga sales atau penjualan pada Auto 2000 Kediri.

Bagi Perusahaan Sebaiknya memperhatikan:

- a. Faktor bakat penjualan, sebab faktor mendapat reaksi positif dari karyawan penjualan dan butuh perbaikan lagi. Dan sebaiknya perusahaan mengadakan pelatihan untuk meningkatkan bakat penjualan pada karyawan penjualan.
- b. Faktor persepsi peran sebab faktor ini mendapatkan reaksi secara positif dari karyawan penjualan dan membutuhkan upaya perbaikan lagi. Dan sebaiknya perusahaan melakukan pelatihan dan mengenalkan produk perusahaan lebih dalam agar meningkatkan penjualan.
- c. Faktor tingkat keahlian, sebab faktor ini dinilai lebih mendominasi serta memerlukan untuk dipertahankan serta rajin dipantau, agar penjualan produk pada Auto 2000 Kediri terus mengalami peningkatan.

#### DAFTAR RUJUKAN

- [1] Kotler Philip, Sauder. and Wong. (2009). *Prinsi-Prinsip Pemasaran*, Edisi Millenium. Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- [2] pettijohn et al. (2007). "Does salesperson perception of sales skills improve sales performance, customer orientation, job satisfaction, and organizational commitment, and reduce turnover". *Jornal of Personal Selling and Sales Management*, Vol.27, PP.75-88. jurnal.
- [3] Mochammad Syaifudin, Musriha, B. K. N. (2017). Analisis pengaruh bakat penjualan, persepsi peran, tingkat keahlian dan kepribadian terhadap kinerja tenaga penjualan azarine kosmetik spa di toko mahkota indah sidoarjo. *Jurnal Manajemen Branchmark*, 3(3), 309–321. <http://fe.ubhara.ac.id/>
- [4] Swastha, Basu. (2011). *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*, BEFE, Yogyakarta
- [5] Suwarman, Ujang. (2006). *Perilaku Konsumen Teori dan Penetannya Dalam Pemasaran, Ghalia Indonesia, Jakarta*.
- [6] Gordon Allport dan Robbins. (2003). *Organization Behavior, 7<sup>th</sup> Edition*. New Jersey USA: Prentice Hall.