

## ANALISIS KORELASI *SKILL* DAN PENGETAHUAN TERHADAP KINERJA SALES DI PT.XYZ

### ANALYSIS CORRELATION BETWEEN *SKILL* AND KNOWLEDGE OF SALES PERFORMANCE IN PT.XYZ

Fariz Hardiansyah Putera<sup>1</sup>, Hilman Dwi Anggana<sup>2</sup>, Augustina Asih Rumanti<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Prodi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

<sup>1</sup>[farizhardiansyah@telkomuniversity.ac.id](mailto:farizhardiansyah@telkomuniversity.ac.id), <sup>2</sup>[hilmandwianggana@telkomuniversity.ac.id](mailto:hilmandwianggana@telkomuniversity.ac.id)

<sup>3</sup>[augustinaar@telkomuniversity.ac.id](mailto:augustinaar@telkomuniversity.ac.id)

---

#### Abstrak

Perusahaan selalu menetapkan target penjualan kepada sales, hal tersebut sebagai salah satu cara untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik secara keseluruhan. Namun pada praktiknya kinerja dari masing-masing sales tergolong kurang baik. Hal tersebut berpengaruh pada tidak tercapainya target yang diberikan kepada sales. Oleh karena itu, perlu diidentifikasi bagaimana cara meningkatkan kinerja sales. Berdasarkan penelitian terdahulu, faktor yang bisa mempengaruhi kinerja adalah skill dan pengetahuan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui berapa besar pengaruh dari *skill* dan pengetahuan terhadap hasil kinerja sales di PT.XYZ. Metode analisis yang digunakan penelitian ini adalah Korelasi Pearson. Penelitian ini melibatkan stakeholder PT.XYZ yaitu Kepala Unit Bisnis dan Kepala Unit Sales serta 53 sales yang diteliti kinerjanya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa skill dan pengetahuan mempunyai hubungan yang kuat terhadap kinerja dengan nilai korelasi masing-masing sebesar 0.785 dan 0.680. Analisis selanjutnya menggunakan korelasi parsial yang tujuannya mengukur hubungan antar variabel apakah terdapat variabel kontrol atau tidak, selanjutnya digunakan uji tabulasi silang untuk mengetahui hubungan diantara variabel utama (*skill*, pengetahuan, dan kinerja) terhadap variabel lain (tingkat pendidikan dan jenis kelamin sales). Output usulan tersebut dijadikan sebuah sarana untuk meningkatkan kualitas sales dari segi skill dan pengetahuan mereka dalam bekerja dan meningkatkan hasil kinerja di PT.XYZ.

**Kata kunci:** Kinerja karyawan, Korelasi Pearson, Korelasi Parsial, Uji Tabulasi Silang, *Skill*, Pengetahuan, Sales

---

#### Abstract

*The company always sets sales targets to salesman, this is one way to ensure that the company has good performance. But in practice the performance of each sales classified as not good. This affects the achievement of targets given to sales. Therefore, it is necessary to identify how to improve sales performance. Based on previous research, the factors that influence performance are skill and knowledge. This research was conducted to find out how much influence the skills and knowledge of sales performance results at PT. XYZ. The analytical method used in this research is the Pearson Correlation. The data of this study involved the stakeholders of PT. XYZ are the Head of Business Unit and Head of Sales Unit and 53 sales who thorough the performance. The results of this research indicated that skills and knowledge have a strong relationship to performance value are 0.785 and 0.680. The next analysis uses partial correlation which aims to measure the relationship between variables whether there are control variables or not, then the cross tabulation test is used to determine the relationship between the main variables (skills, knowledge, and performance) to other variables (education level and sales gender). The output are proposals serve as a means and infrastructure to improve sales quality in terms of their skills and knowledge in working and improve the performance of PT. XYZ to better quality.*

**Keywords:** Employee performance, Pearson Correlation, Partial Correlation, Cross Tabulation Test, Skill, Knowledge, Sales

---

#### 1. Pendahuluan

PT. XYZ adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pemasaran suatu produk serta jasa ternama di Indonesia. Produknya antara lain yaitu perangkat nirkabel dan wifi yang terintegrasi dengan sistem jaringan informasi yang memberikan layanan kepada *customer* yang berlangganan disekitar area perusahaan tersebut. Perusahaan tersebut memiliki area pemasarannya sendiri, yaitu daerah Ahmad Yani dengan kode area STO Ahmad Yani. PT. XYZ memiliki sistem pemasaran serta penjualan barang dan jasa perhariannya dengan cara menawarkan produk-produk mereka melalui onsite atau berjualan langsung ke area tempat-tempat yang sudah ditentukan lokasinya, lewat online berupa iklan di website, lalu pamphlet dan banner, dan membuka stand-stand. Dalam perhariannya para *sales* melayani

dan memasarkan produk dari perusahaan tersebut kepada pelanggan-pelanggan di wilayah dan daerah yang sudah ditentukan sebelumnya oleh pihak perusahaan. Tugas dan kewajiban ditentukan pembagian proses pemasaran dan penjualan produk dan jasa di setiap timnya.

Proses penjualan dan pemasaran produk oleh para sales kurang baik sehingga kestabilan dalam menjaga proses kenaikan penjualan dan pemasaran itu kurang, sehingga dampaknya penurunan dan kenaikan penjualan produk tidak stabil. Penjualan produk dan jasa masih bisa dihitung dengan skala yang tidak besar, dan bahkan masih banyak juga sales yang tidak menjual produk barang dan jasa perharinya. persentase penjualan aktual dari tahun ke tahun masih saja kurang dari target 100% penjualan, maka dari itu PT.XYZ menurunkan target penjualan dan pemasarannya sebesar 50% untuk tahun 2018. Pada tahun 2018 masih juga kurang dari target yang diharapkan. Target penjualan dan pemasaran pada tahun 2018 yang diberikan sebesar 19080 pcs karena jumlah sales nya sebanyak 53 orang, dengan asumsi target perbulannya sebesar 30pcs/sales. Kurangnya kualitas dan kapabilitas sales tersebut dilandasi oleh *skill* dan pengetahuan yang mereka miliki kurang dan masih belum bisa menguasai hal tersebut dengan baik.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui korelasi antara *skill* dan pengetahuan terhadap hasil kinerja sales, penjelasan panjangnya yaitu untuk mengetahui apakah hubungan/korelasi antara *skill* dengan hasil kinerja sales dan hubungan/korelasi pengetahuan dengan hasil kinerja sales itu ada atau tidak. Jika ada hubungannya berarti saling berpengaruh dan jika tidak ada maka itu tidak saling berpengaruh satu sama lain. Tujuan dari dilakukannya analisis korelasi ini adalah untuk mengetahui apakah *skill* dan pengetahuan itu penting untuk menaikkan dan meningkatkan hasil kinerja para sales di PT.XYZ

## 2. Landasan Teori

### 2.1 Kinerja Pegawai

Kinerja dapat dikategorikan baik dan bagus apabila tujuan yang sudah ditentukan dan ditetapkan dapat tercapai dengan baik. Menurut Anwar (2013) kinerja atau prestasi kerja adalah hasil kerja yang dinilai secara kualitas dan kuantitas dalam pencapaian seorang pegawai dalam melaksanakan kewajiban dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. [1]

### 2.2 Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai

Menurut Robert L. Mathis dan John H. (2008) dalam Patmarina (2012) faktor-faktor yang dikatakan mempengaruhi kinerja karyawan yaitu kemampuan dan pengetahuan [2]. Kinerja pegawai dipengaruhi oleh berbagai faktor yang berhubungan dengan pegawai itu sendiri ataupun yang berhubungan dengan lingkungan perusahaan dan kebijaksanaan pemimpin perusahaan, seperti pendidikan, ketrampilan, disiplin, sikap dan etika kerja. (Bayuaji & Rahardja, 2015). [3] Berikut adalah hal-hal yang mempengaruhi produktivitas kerja sales menurut para ahli :

1. Melakukan penelitian kinerja pegawai dan karyawan memerlukan pengetahuan untuk menunjang kreativitas dan aktivitas pegawai tersebut. Berikut beberapa indikator-indikator pengetahuan pengukuran kinerja sales: (Ahmad, Basir, dan Kitchen, 2010) [4]
  - a. Pengetahuan produk: pengetahuan mengenai spesifikasi, fungsi dan penggunaan produk yang dijual.
  - b. Pengetahuan pelanggan: pengetahuan mengenai apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen.
  - c. Pengetahuan pasar dan pesaing: pengetahuan mengenai produk dan layanan yang digunakan pedagang lain serta strategi yang diterapkan oleh pasar.
2. Sales yang baik harus memiliki kualitas yang baik juga, untuk itu *skill* dibutuhkan untuk menunjang kebutuhan dan kualitas sales dalam bekerja, berikut adalah beberapa *skill* yang harus dimiliki setiap individu sales (Ahmad, Basir, dan Kitchen, 2010) [4]:
  - a. *Skill* dalam bernegosiasi
  - b. *Skill* dalam berpenampilan
  - c. *Skill* dalam berkomunikasi dengan pelanggan
  - d. *Skill* dalam berkreasi
  - e. Menulis Rencana Penjualan

### 2.5 Korelasi Pearson

Menurut Karl Pearson (1990) dalam Riduwan (2012), korelasi Pearson adalah korelasi sederhana yang hanya melibatkan satu variabel yang terikat atau dependent dan satu variabel yang tidak terikat atau independent. Korelasi Pearson mempunyai hasil berupa koefisien korelasi yang berfungsi untuk mengukur dan menilai kekuatan hubungan linier antara dua variabel. Apabila hubungan dari dua variabel tidak linier, maka koefisien korelasi tersebut tidak memiliki kekuatan hubungan dua variabel tersebut, meski kedua variabel memiliki hubungan kuat satu sama lain. [5]

$$r_{XY} = \frac{n(\sum X_j Y) - (\sum X_j)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum X_j^2 - (\sum X_j)^2\} \{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

## 2.6 Korelasi Parsial

Korelasi parsial bertujuan untuk mengetahui hubungan yang terjadi antara variabel X dengan variabel Y dikendalikan atau dikontrol oleh variabel kontrol (Z) atau tidak. (Wiratna Sujarweni, 2014) [6]. Korelasi ini memiliki dasar pengambilan keputusan, yang bertujuan untuk menentukan nilai signifikansi, berikut adalah hipotesis dan dasar pengambilan keputusan untuk korelasi parsial: (Sugiyono, 2014) [7]

Ho:  $\beta = 0$ : tidak terdapat pengaruh yang signifikan

Ha:  $\beta \neq 0$ : terdapat pengaruh yang signifikan.

- Jika nilai signifikansi  $> 0.05$ , maka Ho diterima dan Ha ditolak.
- Jika nilai signifikansi  $< 0.05$ , maka Ho ditolak, dan Ha diterima.

## 2.7 Analisis Tabulasi Silang dengan Uji Chi Square

Menurut Sugiyono (2011) dalam Nur, Wahyu, Ida (2018) analisis tabulasi silang adalah metode analisis yang paling sederhana diantara analisis serupa, tetapi memiliki daya pemahaman yang sangat mudah dipahami dan diterangkan untuk menjelaskan hubungan antar variabel. Pada proses analisis tabulasi silang ini digunakan analisis statistik menggunakan Chi Square. Chi square merupakan analisis statistik yang sangat sederhana, bagaimana hubungan tersebut linier atau non linier. Chi square digunakan untuk menguji hipotesis komperatif (menguji perbedaan) rata-rata k sampel independen dengan setiap sampel terdapat beberapa kelas atau kategori. Rumus dasar Chi Square seperti di bawah ini: [8]

$$X^2 = \frac{\sum(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Keterangan :

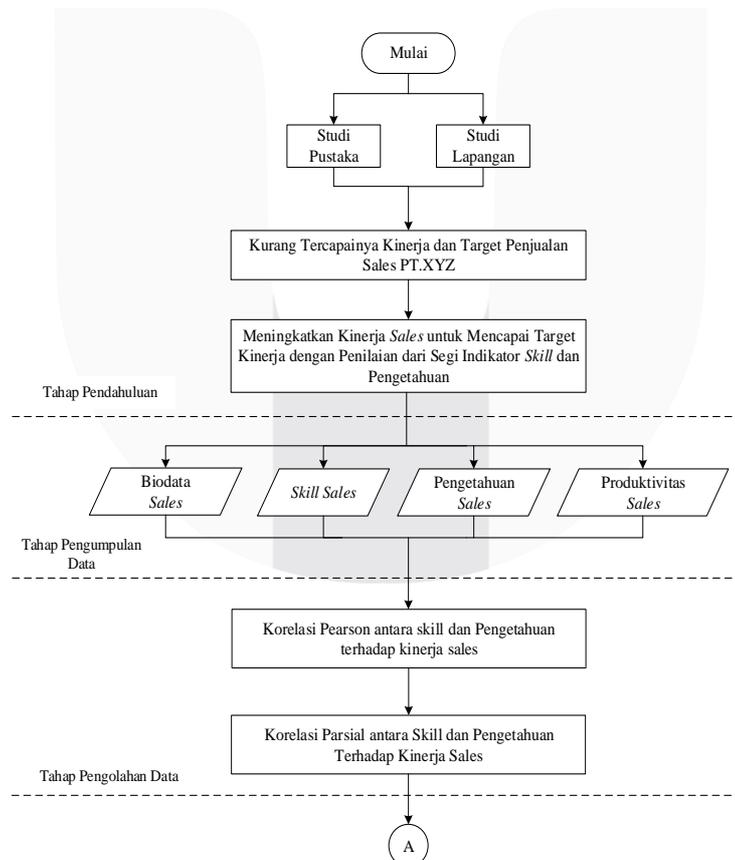
$X^2$  = nilai Chi Square

$f_o$  = frekuensi yang diobservasi

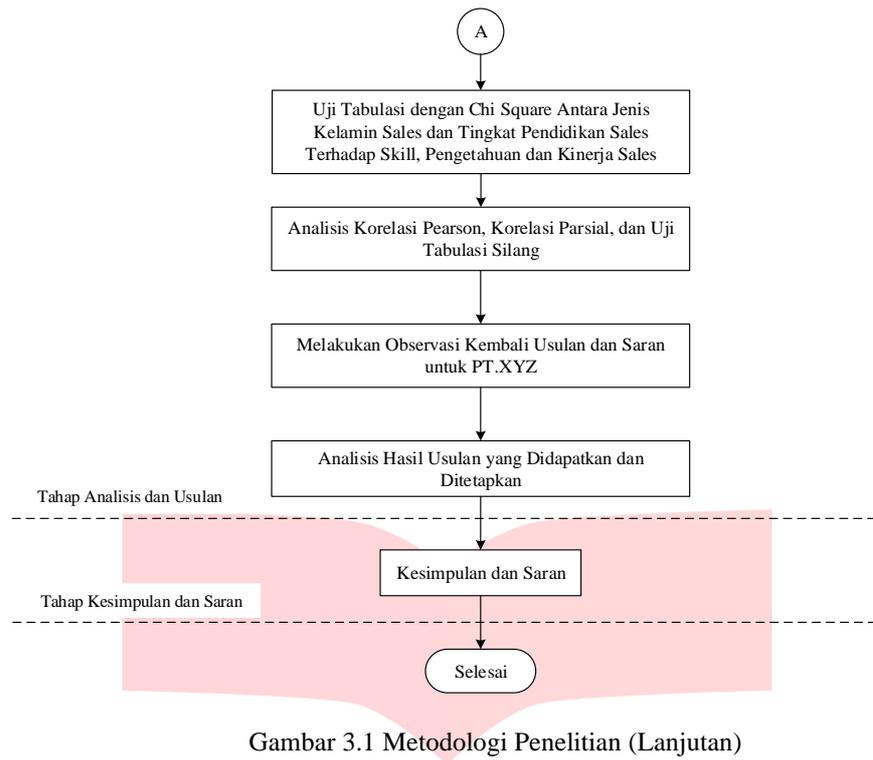
$f_e$  = frekuensi yang diharapkan

## 3. Metode Penelitian

Berikut adalah metodologi penelitian yang dijelaskan pada gambar 3.1 :



Gambar 3.1 Metodologi Penelitian



Gambar 3.1 Metodologi Penelitian (Lanjutan)

Pada Gambar 3.1 merupakan metodologi penelitian dari rancangan analisis korelasi *skill* dan pengetahuan terhadap kinerja *sales* di PT. XYZ. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan Korelasi Pearson. Data untuk penelitian ini diambil dengan menggunakan observasi kuesioner yang diberikan kepada Kepala Unit *Sales* dan Kepala Unit *Bisnis*. Tujuannya untuk mengetahui dan menganalisis hubungan atau korelasi dari *skill* dan pengetahuan terhadap kinerja *sales*.

#### 4. Pengolahan Data

##### 4.1 Pengumpulan Data

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data-data yang mendukung penelitian. Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu :

- a. Biodata *sales*
- b. *Skill sales*
- c. Pengetahuan *sales*
- d. Produktivitas *sales* tahun 2018.

Penjabaran data akan dijelaskan secara rinci dalam Tabel 4.1, berikut penjabaran Tabel 4.1 :

Tabel 4. 1 Penjabaran Data

No.	Biodata Sales	Skill Sales	Pengetahuan Sales
1	Tim Sales	Kemampuan menulis	Pengetahuan produk
2	Jenis kelamin sales	Public speaking	Pengetahuan pelanggan
3	Umur sales	Kreativitas	Pengetahuan pesaing dan target pasar
4	Range umur sales	Bernegosiasi	
5	Tingkat pendidikan sales	Penampilan	

##### 4.1.1 Penjabaran Data

Tim *sales* PT.XYZ memiliki 6 tim dengan anggota *sales* yang berbeda-beda jumlahnya, berikut adalah Tabel 4.2 untuk penjabaran tim-tim *sales* PT.XYZ:

Tabel 4. 2 Tim Sales PT.XYZ

No	Tim	Jumlah Sales
1	Tim 1	13 Orang
2	Tim 2	8 Orang
3	Tim 3	6 Orang
4	Tim 4	10 Orang
5	Tim 5	8 Orang
6	Tim 6	8 Orang

Jenis kelamin *sales* terdiri dari 38 *sales* laki-laki dan 15 *sales* perempuan. Berikut adalah Tabel 4.3 untuk penjabaran jumlah *sales* berdasarkan jenis kelamin:

Tabel 4. 3 Jenis Kelamin Sales PT.XYZ

No	Jenis Kelamin	Jumlah Sales
1	Laki-laki	38 Orang
2	Perempuan	15 Orang

Range umur *sales* dibagi menjadi 4 kategori, berikut adalah Tabel 4.4 untuk penjabaran dari *range* umur *sales*:

Tabel 4. 4 Range Umur Sales PT.XYZ

No	Umur (Tahun)	Jumlah Sales
1	<20	3 orang
2	21-35	27 orang
3	36-50	20 orang
4	>51	3 orang

Tingkat pendidikan para *sales* dibagi menjadi SMK, SMA, dan Sarjana, berikut adalah penjabaran dari tingkat pendidikan *sales*:

Tabel 4. 5 Tingkat Pendidikan Sales PT.XYZ

No	Usia (Tahun)	Jumlah Sales
1	SMK	27 orang
2	SMA	21 orang
3	Sarjana	5 orang

Data *skill* dan pengetahuan yang dimiliki *sales* diambil dengan menggunakan observasi kuesioner, data itu berupa nilai skala 1-5 dengan masing-masing kriteria yang didapatkan pada suatu sumber. Berikut adalah skala observasi penilaian *skill* dan pengetahuan *sales* PT.XYZ: (Edi Subarkah, 2013) [9]

Tabel 4. 6 Skala Observasi Penilaian Skill dan Pengetahuan

Skala	Kriteria
1	Sangat Tidak Baik
2	Kurang Baik
3	Baik
4	Cukup Baik
5	Sangat Baik

#### 4.2 Analisis Pengolahan Data Korelasi Pearson

Nilai interval koefisien korelasi dan dasar pengambilan keputusan ini digunakan sebagai acuan dan landasan untuk menetapkan nilai koefisien dari korelasi. Nilai yang menyatakan besar kecilnya hubungan antara dua variabel yaitu koefisien korelasi. berikut adalah nilai koefisien korelasi dari korelasi Pearson: (Sahid, 2017). [10]

Tabel 4. 7 Nilai Interval Koevisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,000 – 0,199	Sangat Rendah
0,200 – 0,399	Rendah
0,400 – 0,599	Cukup
0,600 – 0,799	Kuat
0,800 – 1,000	Sangat Kuat

Dasar pengambilan keputusan dari hasil pengolahan korelasi adalah :

1. Jika Nilai Signifikansi < 0.05, maka berkorelasi
2. Jika Nilai Signifikansi > 0.05, maka tidak berkorelasi

### 4.3 Analisis Korelasi Pearson, Korelasi Parsial dan Uji Tabulasi Silang

Hasil pengolahan Korelasi Pearson

Tabel 4. 8. Hasil SPSS X1 dan Y

		X1	Y
X1	Pearson Correlation	1	.785**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	53	53
Y	Pearson Correlation	.785**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	53	53

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel 4. 9 Hasil SPSS X2 dan Y

		X2	Y
X2	Pearson Correlation	1	.680**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	53	53
Y	Pearson Correlation	.680**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	53	53

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil pengolahan SPSS Korelasi Parsial

Tabel 4. 10 Tabel Korelasi Parsial X1 Terhadap Y dengan Variabel Kontrol X2

Control Variables			Kinerja	Skill	Pengetahuan
-none- <sup>a</sup>	Kinerja	Correlation	1.000	.785	.680
		Significance (2-tailed)	.	.000	.000
		df	0	51	51
	Skill	Correlation	.785	1.000	.624
		Significance (2-tailed)	.000	.	.000
		df	51	0	51
	Pengetahuan	Correlation	.680	.624	1.000
		Significance (2-tailed)	.000	.000	.
		df	51	51	0
Pengetahuan	Kinerja	Correlation	1.000	.629	
		Significance (2-tailed)	.	.000	
		df	0	50	
	Skill	Correlation	.629	1.000	
		Significance (2-tailed)	.000	.	
		df	50	0	

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Tabel 4. 11 Tabel Korelasi Parsial X2 Terhadap Y dengan Variabel Kontrol X1

Control Variables			Kinerja	Pengetahuan	Skill
-none- <sup>a</sup>	Kinerja	Correlation	1.000	.680	.785
		Significance (2-tailed)	.	.000	.000
		df	0	51	51
	Pengetahuan	Correlation	.680	1.000	.624
		Significance (2-tailed)	.000	.	.000
		df	51	0	51
	Skill	Correlation	.785	.624	1.000
		Significance (2-tailed)	.000	.000	.
		df	51	51	0
Skill	Kinerja	Correlation	1.000	.393	
		Significance (2-tailed)	.	.004	
		df	0	50	
	Pengetahuan	Correlation	.393	1.000	
		Significance (2-tailed)	.004	.	
		df	50	0	

a. Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

### Hasil Uji Tabulasi Silang dan Chi Square

Tabel 4. 12 Hasil Crosstabulation SPSS

#### Jenis Kelamin \* Kinerja Crosstabulation

Count		Kinerja				Total
		Sangat Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik	
Jenis Kelamin	Laki-laki	3	29	6	0	38
	Perempuan	2	9	2	2	15
Total		5	38	8	2	53

Tabel 4. 13 Hasil Chi Square SPSS

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.846 <sup>a</sup>	3	.119
Likelihood Ratio	5.822	3	.121
Linear-by-Linear Association	.982	1	.322
N of Valid Cases	53		

a. 5 cells (62.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .57.

## 5. Kesimpulan dan Saran

### Kesimpulan:

Berdasarkan tujuan penelitian ini adalah maka dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab semua rumusan masalah dan tujuan tersebut, sebagai berikut :

1. Berdasarkan identifikasi korelasi antara *skill* dengan kinerja sales di PT. XYZ, didapatkan nilai signifikasinya sebesar 0.000, karena nilainya lebih kecil dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara *Skill* sales dengan Kinerja sales. Kemudian nilai korelasi pearson yang diperoleh dari hasil output pengolahan datanya sebesar 0.785, dapat disimpulkan bahwa berdasarkan range nilai pada Tabel Interval Koefisiensi Korelasi yaitu 0,600 – 0,799 = Kuat, maka tingkatan hubungan antara *skill* dengan kinerja dapat dikategorikan “Kuat”.
2. Berdasarkan identifikasi korelasi antara pengetahuan dengan kinerja sales di PT. XYZ, didapatkan nilai diperoleh nilai signifikasinya sebesar 0.000, karena nilainya lebih kecil dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara pengetahuan sales dengan Kinerja sales. Kemudian nilai korelasi pearson yang diperoleh dari hasil output pengolahan datanya sebesar 0.680, dapat disimpulkan bahwa berdasarkan range nilai pada Tabel Interval Koefisiensi Korelasi yaitu 0,600 – 0,799 = Kuat, maka tingkatan hubungan antara pengetahuan dengan kinerja dapat dikategorikan “Kuat”.

Kesimpulan dari korelasi pearson diatas adalah masing-masing dari variabel X terhadap Y memiliki hubungan, karena hasilnya semua memiliki nilai signifikansi 0.000 yaitu  $< 0.05$ , dan disetiap nilai korelasinya berada di koefisien korelasi 0.600 – 0.799 yang artinya memiliki hubungan dengan tingkatan hubungan yang “kuat”.

3. Kesimpulan dari analisis korelasi parsial dan tabulasi silang chi square.

- a. Kesimpulan dari kedua korelasi parsial tersebut adalah, antara kedua hubungan tersebut masing-masing memiliki analisis hipotesis yang sama, yang pertama yaitu  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang memiliki arti bahwa hubungan antara  $X_1$  *skill* dengan  $Y$  kinerja dengan  $X_2$  pengetahuan sebagai variabel kontrol adalah berhubungan signifikan. Selanjutnya yang kedua  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang memiliki arti bahwa hubungan antara  $X_2$  pengetahuan dengan  $Y$  kinerja dengan  $X_1$  *skill* sebagai variabel kontrol adalah berhubungan signifikan. Artinya dari kedua analisis ini variabel kontrolnya memiliki hubungan yang signifikan.
- b. Kesimpulan dari analisis-analisis tabulasi silang menggunakan chi square adalah, semua hubungan variabel jenis kelamin dan tingkat pendidikan terhadap variabel utama yaitu  $X_1$  *skill*,  $X_2$  pengetahuan, dan  $Y$  kinerja, semua tidak ada asosiasinya atau hubungan yang signifikan.

Saran yang diberikan untuk Kepala Unit Bisnis dan Kepala Unit Sales di PT.XYZ:

1. Memberikan arahan, inovasi, dan motivasi yang lebih dari sebelumnya, karena sebagaimana tugas seorang pemimpin harus lebih intens membina dan melakukan pendekatan yang intens kepada yang dinaunginya.
2. Memberikan fasilitas pelatihan yang bagus untuk menunjang *skill* dan pengetahuan para sales karena dengan diberikannya fasilitas yang sangat baik, para sales jadi semakin semangat dan giat bekerja.
3. Menegur sales jika ada yang salah, bukan hanya dibiarkan saja, itu akan memberikan dampak buruk bagi sales dan perusahaan itu sendiri.

Saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Memperhatikan jumlah sales karena jumlah sales bisa saja berubah-ubah seiring berjalannya waktu dan kebutuhan.
2. Menganalisis dan meneliti hasil produktivitas tahun dan periode selanjutnya.

#### Daftar Pustaka :

- [1] Mangkunegara, A. A. Anwar Prabu. (2013). Evaluasi Kinerja SDM. Cetakan Ketiga. Bandung : PT. Refika Aditama.
- [2] Patmarina, H. (2012). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Yang Dimediasi Oleh Produktivitas Kerja Perusahaan Cv. Laut Selatan Jaya Di Bandar Lampung. Jurnal Manajemen Dan Bisnis
- [3] Bayuaji, B., & Rahardja, E. (2015). Pengaruh Pelatihan, Disiplin Kerja Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan (Studi Pada Otoritas Jasa Keuangan Regional 3 Surabaya) 4.
- [4] S. Ahmad, M. Basir, and P. Kitchen (2010), "The Relationship between Sales Skills and Salesperson Performance, and the Impact of Organizational Commitment as a Moderator: An Empirical Study in a Malaysian Telecommunications Company," *Int. J. Econ. Manag.*, vol. 4, no. 2.
- [5] Riduwan. (2012). Dasar-dasar Statistika. Bandung: Alfabeta.
- [6] Wiratna Sujarweni. (2014). SPSS untuk Penelitian, Pustaka Baru Press
- [7] Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D Bandung: Alfabeta
- [8] Nur, F., Wahyu H., & Ida, N. (2018). Hubungan Tingkat Pendidikan, Usia, Dan Pengalaman Kerja Terhadap Pendapatan Pekerja Wanita Pada Industri Kerajinan Dompot Ida Collection Di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Jurnal Ilmu Ekonomi Vol 2 Jilid 3
- [9] Edi Subarkah, (2013). *The Development of Evaluation Model Education Life Skill Program Out of School Education*
- [10] Sahid, R. (2017). Uji Analisis Korelasi Pearson Menggunakan SPSS. Bandung.