

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Interpersonal skill, Salesmanship terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Motivasi sebagai variabel Intervening. Sampel penelitian ini adalah tenaga kerja yang ada di PT. Gema Rodamas Utama Kota Padang. Sampel dilakukan dengan metode purposivesampling. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner disebarkan langsung ke tenaga kerja sebanyak 41 kuesioner. Variabel dependen adalah Kinerja Tenaga Penjualan sedangkan variabel Independennya adalah Interpersonal skill, dan Salesmanship, variabel intervening adalah motivasi. Adapun secara keseluruhan analisis data ini menggunakan bantuan komputer dengan software program SPSS 21

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) *interpersonal skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi, (2) *salesmanship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi, (3) *interpersonal skill*, *salesmanship* secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi, (4) *interpersonal skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, (5) *salesmanship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, (6) motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, (7) *interpersonal skill*, *salesmanship* dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, (8) *interpersonal skill* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan melalui motivasi sebagai variabel intervening, (9) *salesmanship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan melalui motivasi sebagai variabel intervening. Hasil uji koefisien determinasi (R^2) mengindikasikan bahwa kontribusi variabel *interpersonal skill*, *salesmanship* terhadap motivasi sebesar 67,5%. Sedangkan hasil uji koefisien determinasi (R^2) mengindikasikan bahwa kontribusi variabel *interpersonal skill*, *salesmanship*, motivasi terhadap kinerja tenaga penjualan sebesar 58,2%. Hasil model path pengaruh interpersonal skill terhadap motivasi melalui kinerja menunjukkan pengaruh tidak langsung memiliki nilai yang lebih besar dari pengaruh langsung. Artinya motivasi memediasi hubungan antara interpersonal skill terhadap kinerja tenaga penjualan dari nilai estimasi meningkat sebesar 0,203 menjadi 0,41. Sedangkan model path pengaruh salesmanship terhadap motivasi melalui kinerja menunjukkan pengaruh langsung memiliki nilai yang lebih besar dari pengaruh tidak langsung. Artinya motivasi memediasi hubungan antara salesmanship terhadap kinerja tenaga penjualan dari nilai estimasi meningkat sebesar 0,064 menjadi 0,127.

Kata Kunci: Interpersonal skill, Salesmanship, Motivasi dan Kinerja tenaga Penjualan