

**MEMBANGUN KINERJA TENAGA PENJUAL MELALUI  
KOMPETENSI TENAGA PENJUAL DAN KERJA CERDAS  
PADA BESS *FINANCE* SEMARANG**

**TESIS**

**Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna  
memperoleh derajat Sarjana S-2 Program studi  
Magister Manajemen Universitas Diponegoro**

Disusun oleh :  
Satrio Kristiaji  
C4A006065  
Angkatan 26

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2011**

2

3

4

**5 Sertifikasi**

6

7

Saya, Satrio Kristiaji, yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa tesis yang saya ajukan ini adalah hasil karya saya sendiri yang belum pernah disampaikan untuk mendapatkan gelar pada program Magister Manajemen ini ataupun pada program lainnya. Karya ini adalah

milik saya, karena itu menjadi tanggung jawab sepenuhnya saya.

Satrio Kristiaji

### **PENGESAHAN TESIS**

**Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa  
draft tesis berjudul:**

**MEMBANGUN KINERJA TENAGA PENJUAL MELALUI  
KOMPETENSI TENAGA PENJUAL DAN KERJA CERDAS  
PADA BESS *FINANCE* SEMARANG**

yang disusun oleh Satrio Kristiaji, SE, NIM C4A006065  
telah disetujui dan dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 30 September 2011

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Dr. Ibnu Widiyanto, MA

Dra. Utami Tri S, MBA

Semarang, 30 September 2011  
Universitas Diponegoro  
Program Pasca Sarjana  
Program Studi Magister Manajemen  
Ketua Program

Prof. Dr. Augusty Tae Ferdinand, MBA

### ***ABSTRACT***

*The aim of this research is to investigate the influence of salesman competence, and smart working, toward salesman performance. The usage of these variables are able to solve the arising problem within salesmans of BESS Finance of Central Java.*

*Population used in this research were 124 salesmans of BESS Finance of Central Java. The analysis technique using Statistical Package Social Science (SPSS) software to analyze the data.*

*The analysis results shows that influence of salesman competence, and smart working, have influence in salesman performance. The effect of salesman competence on smart working and sales performance are positive significant; and The effect smart working on salesman performance are positive significant.*

*Key words : salesman competence, smart working, and salesman performance.*

## **ABSTRAKSI**

Penelitian ini ditujukan untuk menguji pengaruh kompetensi tenaga penjual dan kerja cerdas terhadap kinerja tenaga penjual. Penggunaan variabel-variabel tersebut mampu menyelesaikan permasalahan pada tenaga penjual BESS *Finance* se Jawa Tengah.

Sampel penelitian ini adalah tenaga penjual BESS *Finance* se Jawa Tengah, sejumlah 124 responden. Analisis regresi berganda yang dijalankan dengan perangkat lunak *Statistical Package Social Science (SPSS)*, digunakan untuk menganalisis data.

Hasil analisis menunjukkan bahwa kompetensi tenaga penjual dan kerja cerdas berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual. Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa kompetensi tenaga penjual berpengaruh signifikan positif terhadap kerja cerdas dan kinerja tenaga penjual, dan kerja cerdas berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja tenaga penjual.

Kata Kunci: kompetensi tenaga penjual, kerja cerdas, dan kinerja tenaga penjual

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kepada Tuhan YME atas segala karunia rahmat dan hidayah-Nya, sehingga Tesis ini dapat selesai. Penulisan tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian dari persyaratan guna memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang, disamping manfaat yang mungkin dapat disumbangkan dari hasil penelitian ini kepada pihak yang berkepentingan. Penulisan Tesis ini merupakan kesempatan yang berharga sekali untuk mencoba menerapkan beberapa teori yang diperoleh selama duduk di bangku kuliah dalam situasi dunia nyata.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa baik dalam pengungkapan, penyajian dan pemilihan kata-kata maupun pembahasan materi tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan saran, kritik dan segala bentuk pengarahan

dari semua pihak untuk perbaikan tesis ini.

Banyak pihak yang telah dengan tulus ikhlas memberikan bantuan, baik itu melalui kata-kata ataupun dorongan semangat untuk menyelesaikan penulisan tesis ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih disertai penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. Augusty Tae Ferdinand, MBA, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro.
2. Dr. Ibnu Widiyanto, MA, selaku dosen pembimbing pertama yang telah mencurahkan perhatian dan tenaga serta dorongan kepada penulis hingga selesainya tesis ini.
3. Dra. Utami Tri S, MBA, selaku dosen pembimbing kedua yang telah membantu dan memberikan saran-saran serta perhatian sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.
4. Para staff pengajar Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Diponegoro yang telah memberikan ilmu manajemen melalui suatu kegiatan belajar mengajar dengan dasar pemikiran analitis dan pengetahuan yang lebih baik.
5. Para staff administrasi Magister Manajemen Universitas Diponegoro yang telah banyak membantu dan mempermudah penulis dalam menyelesaikan studi di Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Diponegoro.
6. Tenaga penjual BESS *Finance* se Jawa Tengah, selaku responden.
7. Kedua orang Tuaku, Istri dan Anakku tersayang yang selalu mendoakan untuk senantiasa ilmu yang diperoleh bermanfaat bagi keluarga dan orang lain.
8. Teman-teman kuliah, yang telah memberikan dukungan, semangat serta sebuah persahabatan dan kerjasama yang baik selama bekerja dan kuliah di Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Diponegoro Semarang.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini.

Hanya doa yang dapat penulis panjatkan semoga Tuhan YME berkenan membalas semua kebaikan Bapak, Ibu, Saudara dan teman-teman sekalian. Akhir kata, semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Terima Kasih

1

Semarang, 30 September 2011

Satrio Kristiaji

## DAFTAR ISI

Sertifikasi	ii
Halaman Pengesahan Tesis	iii
Abstract	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi

### BAB I PENDAHULUAN

1.1.	Latar Belakang Masalah	1
1.2.	Perumusan Masalah	8
1.3.	Tujuan Penelitian	8
1.4.	Kegunaan Penelitian	9

### BAB II TELAAH PUSTAKA, IDENTIFIKASI KEBIJAKAN DAN MODEL PENELITIAN EMPIRIS

2.1.	Beberapa Teori Atau Model Pengukur Perilaku	10
2.2.	Kompetensi Tenaga Penjual	13
2.2.	Kerja Cerdas	15
2.2.	Kinerja Tenaga Penjual	17
2.2.	Model Penelitian Empiris	18
2.3.	Perumusan Hipotesis	19
2.4.	Definisi Konseptual Variabel	20
2.5.	Dimensionalisasi Variabel	21

### BAB III METODE PENELITIAN

3.1.	Jenis dan Sumber Data	25
3.2.	Populasi dan Sampel	25
3.4.	Definisi Operasional Variabel	26
3.3.	Metode Pengumpulan Data	27
3.5.	Analisis Uji Validitas dan Reliabilitas	27
3.6.	Metode Analisis	28

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1.	Gambaran Umum Perusahaan	33
4.2.	Uji Reliabilitas dan Validitas	33
4.3.	Hasil Analisis	35
4.4.	Analisis Regresi dan Pengujian Hipotesis Model 1	39
4.5.	Analisis Regresi dan Pengujian Hipotesis Model 2	42

### BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

5.1.	Kesimpulan	46
5.3.	Implikasi Kebijakan	48
5.4.	Keterbatasan Penelitian	50

5.5. Agenda Penelitian Mendatang	50
Daftar Referensi	51