

KARAKTERISTIK INDIVIDU, KECERDASAN EMOSIONAL, SIKAP WIRAUSAHA DAN KINERJA SALES PADA PT. KEMBAR PUTRA MAKMUR DENPASAR

I Made Surawijaya¹, Ni Nyoman Resmi dan I Dewa Nyoman Arta Jiwa²
Fakultas Ekonomi Universitas Panji Sakti Singaraja

ABSTRAK

Untuk meningkatkan kinerja bagian pemasaran maka pimpinan perusahaan harus sungguh-sungguh memperhatikan faktor-faktor yang menjadi kunci keberhasilan untuk dapat memenuhi apa yang diinginkan sehingga target penjualan dapat tercapai dengan maksimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) Karakteristik individu sales (2) Kecerdasan emosional sales (3) Sikap wirausaha sales, (4) Kinerja sales (5) Pengaruh karakteristik individu, kecerdasan emosional, sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur

Penelitian menggunakan sampel dari seluruh populasi. Data dikumpulkan dengan kuesioner karakteristik individu, kecerdasan emosional, sikap wirausaha dan data rata-rata penjualan. Data dianalisis dengan Korelasi Berganda, analisis Regresi Berganda, analisis Determinasi, Uji T dan Uji F.

Hasil penelitian ini menunjukkan : (1) koefisien korelasi berganda sebesar 0,988 berarti karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja sales (2) adanya pengaruh yang positif antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha dengan kinerja sales dengan persamaan regresi linier $Y = -7,309 + 0,418X_1 + 0,044X_2 + 0,703X_3$. dan nilai determinasinya sebesar 97,70%.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha dengan kinerja sales memiliki hubungan yang kuat dan saling berpengaruh. Karakteristik individu secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales, kecerdasan emosional secara parsial berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap kinerja sales dan sikap wirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales. Sikap wirausaha paling dominan berpengaruh terhadap kinerja sales.

Kata Kunci: *Karakteristik Individu, Kecerdasan Emosional, Sikap Wirausaha dan Kinerja Sales*

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat menuntut adanya usaha-usaha peningkatan kualitas manajemen yang terus menerus oleh pelaku bisnis dalam segala bidang, baik yang menyangkut masalah organisasi, produksi, pemasaran dan

¹ Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Panji Sakti Angkatan 2014/2015

² Tenaga Pengajar Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Unipas

inovasi-inovasi di bidang lainnya. Dari beberapa usaha yang dilakukan maka salah satu faktor yang berperan penting bagi tercapainya tujuan bisnis adalah dibidang pemasaran, karena dengan melakukan kegiatan pemasaran yang efektif, maka produk dari suatu perusahaan akan dikenal oleh stakeholder yang sudah tentu dari hal ini diharapkan mampu merebut pasar untuk mencapai keuntungan perusahaan. Terkait dengan ini diperlukan adanya sumber daya manusia dibidang pemasaran atau sales yang memiliki kompetensi, baik dalam kemampuan verbal, memiliki daya analisa yang baik, bermental wirausaha dan berkepribadian yang baik. Di samping itu profesionalisme manajemen, sistem informasi, budaya perusahaan yang baik, pemanfaatan teknologi dan strategi fungsional lainnya yang mendukung pelaksanaan human resources practices yang sesuai dengan visi dan misi perusahaan disertai kepemimpinan yang handal, bermotivasi, berwawasan luas yang didukung oleh sumber daya manusia (SDM) yang kompeten dan berorientasi maju akan memungkinkan perusahaan menghadapi persaingan bisnis dengan lebih percaya diri.

Seperti diketahui bahwa individu manusia memiliki karakteristik atau keunikannya sendiri-sendiri, tidak ada manusia yang persis sama. Dengan adanya individualitas tersebut, maka setiap orang memiliki kehendak, perasaan, cita-cita, kecenderungan, semangat dan daya tahan yang berbeda-beda. Kelahiran individu berasal dari gen yang berbeda-beda, demikian pula manusia hidup dalam lingkungan yang berbeda pula, maka perbedaan faktor ini akan melahirkan pula karakter (kepribadian) individu yang berbeda-beda pula yang tercermin dalam sikap dan prilakunya sehari-hari. Demikian juga terjadi pada seorang salesman yang terlahir sebagai sosok manusia, maka dalam kinerjanya akan dipengaruhi pula faktor-faktor tersebut.

Selain faktor karakteristik individu, banyak orang berpendapat bahwa untuk mendapatkan kinerja yang baik seorang sales harus memiliki *Intelligence Quotient* (IQ) yang tinggi, karena intelegensi merupakan bekal potensial yang akan memudahkan sales dalam bekerja dengan optimal. Akan tetapi pada kenyataannya dalam bekerja sering ditemukan sales yang tidak dapat mencapai target penjualan

yang diharapkan walaupun memiliki intelegensi yang mumpuni, namun ada sales yang walaupun kemampuan intelegensinya relatif rendah, dapat mencapai target penjualan yang diharapkan. Itu sebabnya taraf intelegensi seseorang bukan merupakan satu-satunya faktor yang menentukan keberhasilan sales dalam bekerja, karena ada faktor lain yang mempengaruhi. Kecerdasan intelektual (IQ) hanya menyumbang 20% bagi kesuksesan, sedangkan 80% adalah sumbangan faktor kekuatan-kekuatan lain, diantaranya adalah kecerdasan emosional atau *Emotional Quotient* (EQ) yakni kemampuan memotivasi diri sendiri, mengatasi frustrasi, mengontrol desakan hati, mengatur suasana hati (mood), berempati serta kemampuan bekerja sama. Dalam bekerja, kedua intelegensi itu sangat diperlukan. IQ tidak dapat berfungsi dengan baik tanpa partisipasi penghayatan emosional terhadap tugas dan tanggung jawab yang diberikan. Kedua intelegensi itu akan saling melengkapi.

Selanjutnya keberhasilan sales dalam melaksanakan tugasnya dimungkinkan pula oleh adanya sikap wirausaha yang ada pada dirinya, seperti disiplin, bekerja keras, memiliki komitmen tinggi, tidak mudah menyerah, jujur dan selalu mencari jalan keluar untuk sesuatu yang dianggap sulit. Kewirausahaan adalah semangat, sikap prilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha yang mengarah pada upaya kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi untuk mendapatkan keuntungan. Selanjutnya dijelaskan bahwa, wirausahawan adalah seorang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam untuk memperoleh sesuatu tujuan, suka mengadakan eksperimen atau untuk menampilkan kebebasan dirinya diluar kekuasaan orang lain.

PT. Kembar Putra Makmur yang beralamat di jalan Kebo Iwa No. 1 Denpasar merupakan salah satu perusahaan distributor produk-produk makanan dan minuman memiliki tenaga sales sebanyak 40 orang, menunjukkan produktivitas kinerja yang belum optimal dan juga belum menunjukkan tingkat kinerja yang konstan. Hal ini menunjukkan kinerja sales masih belum optimal yang perlu dicari faktor penyebabnya guna menentukan langkah-langkah penanganan lebih lanjut untuk bisa tercapainya kinerja sales yang lebih baik.

Dalam uraian di atas telah dijelaskan bahwa ada banyak faktor yang memengaruhi kinerja karyawan yang secara garis besarnya dibagi atas dua faktor, yakni yang bersumber dari individu pekerja sendiri seperti sikap, sifat-sifat kepribadian, sifat fisik, keinginan atau motivasinya, umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, latar belakang budaya dan yang bersumber dari luar diri pekerja, yakni situasi organisasi, sosial, fasilitas kerja yang ada di perusahaan, iklim perusahaan dan sebagainya. Dari beberapa faktor yang berpengaruh terhadap kinerja karyawan tersebut, peneliti bermaksud mengadakan penelitian mengenai pengaruh karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar, dengan mengambil judul “KARAKTERISTIK INDIVIDU, KECERDASAN EMOSIONAL, SIKAP WIRAUSAHA DAN KINERJA SALES PADA PT. KEMBAR PUTRA MAKMUR DENPASAR”.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah ada pengaruh secara parsial antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar?
2. Apakah ada pengaruh secara simultan antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar?
3. Manakah yang paling dominan berpengaruh terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar?

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar
2. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar

3. Untuk mengetahui yang paling dominan berpengaruh terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar

HIPOTESIS PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan hipotesis, sebagai berikut:

1. Ada pengaruh secara parsial antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar.
2. Ada pengaruh secara simultan antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar.
3. Sikap wirausaha paling dominan berpengaruh terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dititikberatkan pada bidang Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) yang berkonsentrasi pada karakteristik individu (X1), kecerdasan emosional (X2), sikap wirausaha (X3), dan kinerja sales (Y). Dalam penelitian ini data dikumpulkan dengan menggunakan metode penarikan sampel sensus, dimana populasinya adalah 40 orang sehingga sampel diambil dari seluruh populasi yaitu seluruh sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar yang berjumlah 40 orang.

Variabel dalam penelitian ini adalah karakteristik individu, kecerdasan emosional, sikap wirausaha dan kinerja sales. Definisi dari masing-masing variabel dapat dijelaskan sebagai berikut: 1) Karakteristik Individu (X1) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kepribadian yang khas dari seseorang yang tercermin dalam dimensi extroversion, dimensi emotional stability, dimensi agreeableness, dimensi conscientiousness dan dimensi openness to experience. 2) Kecerdasan Emosional (X2) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kemampuan individu untuk mengenali emosi diri, mengelola emosi diri, memotivasi diri sendiri, mengenali emosi orang lain (empati) dan kemampuan untuk membina hubungan (kerjasama) dengan orang lain. 3) Sikap Wirausaha (X3) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sikap yang dimiliki oleh seseorang yang menunjukkan perilaku disiplin, kerja keras, berkomitmen tinggi, kreatif, inovatif, mandiri, realistis, jujur dan prestatif. 4) Kinerja sales

(Y) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil kegiatan pekerjaan sales yang dilihat dari aspek kuantitas yaitu penilaian terhadap sales dengan menggunakan ukuran pencapaian target masing-masing sales.

Teknik Pengumpulan Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : 1) Metode Observasi adalah metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung ke lokasi perusahaan tentang objek yang diteliti serta melakukan pencatatan secara sistematis. 2) Metode Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada karyawan dan pimpinan perusahaan. 3) Metode dokumentasi adalah metode dokumentasi dilakukan untuk memperoleh data tentang sales yang menjadi karyawan di PT. Kembar Putra Makmur Denpasar. 4) Metode Kuesioner adalah metode untuk memperoleh data tentang karakteristik individu, kecerdasan emosi, sikap wirausaha dan kinerja. Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner berstruktur atau tertutup yang terdiri dari pertanyaan atau pernyataan-pernyataan dengan sejumlah alternatif jawaban untuk dipilih oleh responden.

Untuk menjaga kualitas data penelitian, maka instrumen penelitian harus melewati uji validitas dan uji reabilitas. 1) Uji validitas, untuk menguji validitas dilakukan dengan membandingkan r-hitung dengan r-tabel, pada taraf signifikansi 5% atau $\alpha=5\%$. Kriteria yang digunakan untuk menguji validitas tiap butir pertanyaan adalah sebagai berikut:

- a. Jika butir pertanyaan memiliki r-hitung $>$ r-tabel maka dapat dinyatakan butir pertanyaan tersebut valid.
- b. Jika pertanyaan memiliki r-hitung \leq r-tabel, maka dapat dinyatakan butir pertanyaan tersebut adalah tidak valid.

Dalam hal ini, yang dimaksud r-hitung untuk setiap butir pertanyaan, adalah koefisien korelasi product moment yang dinotasikan dengan *Corrected Item Total Correlation* pada hasil perhitungan untuk setiap butir pertanyaan dari sebuah variabel. Dalam analisis ini dilakukan perbandingan koefisien korelasi (Corrected Item-Total Correlation) hasil pengolahan SPSS versi 18 dengan koefisien korelasi product moment table. Besarnya r-tabel didapat dari Koefisien Pearson Product Moment (r) dengan mengacu pada besarnya tingkat signifikansi (α) dan derajat bebas (df). 2) Uji reliabilitas, Untuk menguji reliabilitas sebuah daftar pertanyaan dari sebuah variabel penelitian digunakan Koefisien cronbach's Alpha untuk menunjukkan tingkat reliability daftar pertanyaan tersebut. Suatu daftar pertanyaan dikatakan reliabel jika memiliki nilai Cronbach's $>$ dari 0,60 .Dalam pengujian ini

menggunakan bantuan software SPSS versi 18, yaitu dengan mencari cronbach's alpha.

Untuk menguji adanya korelasi antara variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan analisis regresi berganda. Untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan analisis regresi linear berganda dengan menarik garis regresi. Untuk menguji hipotesis pertama digunakan t-tes yaitu untuk menguji tingkat signifikansi secara parsial variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Untuk menguji hipotesis kedua dalam penelitian ini digunakan uji f-test yang bertujuan untuk menguji secara simultan apakah seluruh variabel bebas secara serempak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikatnya. Untuk mengetahui dan mencari seberapa besar variabel bebas dapat menjelaskan secara keseluruhan variasi variabel terikat digunakan uji koefisien determinasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Tabel 1
Distribusi Responden Penelitian PT. Kembar Putra Makmur Denpasar

| No | Karakteristik Responden | Keterangan | Jumlah Responden | Persentase (%) |
|--------|-------------------------|--------------|------------------|----------------|
| 1 | UMUR | ≤ 20 th | 5 | 13 |
| | | 21 s/d 30 th | 24 | 60 |
| | | ≥ 31 th | 11 | 28 |
| Jumlah | | | 40 | 100 |
| 2 | TINGKAT PENDIDIKAN | Tamat SD | 2 | 5 |
| | | Tamat SMP | 14 | 35 |
| | | Tamat SMA | 24 | 60 |
| Jumlah | | | 40 | 100 |
| 3 | MASA KERJA | < 1 th | 2 | 5 |
| | | 1 s/d 2 th | 14 | 35 |
| | | > 2 th | 24 | 60 |
| Jumlah | | | 40 | 100 |

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa usia sales paling banyak antara 21 sampai dengan 30 tahun, tingkat pendidikan sales paling banyak tamat SMA sedangkan untuk masa kerja sales paling lama di atas 2 tahun.

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan di PT. Kembar Putra Makmur dengan jumlah responden 20 orang. Sesuai hasil pengolahan data dengan program SPSS versi 18 diperoleh hasil untuk butir pertanyaan variabel karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha semua butir pertanyaan/ pernyataan adalah valid. Artinya setiap butir pertanyaan/ pernyataan dapat digunakan untuk mengukur karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar. Setelah item pertanyaan dinyatakan valid, maka dilakukan uji reliabilitas kuisisioner. Suatu instrumen dinyatakan reliabel apabila reliabilitas (α) lebih besar dari 0,60. Berdasarkan tabel hasil pengolahan data SPSS dapat diperoleh nilai Cronbach's Alpha untuk variabel karakteristik individu senilai 0,754, variabel kecerdasan emosional senilai 0,755 dan untuk variabel sikap wirausaha bernilai 0,755

Analisis Korelasi Berganda

Berdasarkan hasil SPSS versi 18, koefisien korelasi berganda adalah 0,988 berarti Karakteristik Individu, Kecerdasan Emosional dan Sikap Wirausaha mempunyai hubungan yang positif dan sangat kuat dengan Kinerja Sales.

Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil SPSS versi 18 didapatkan nilai a , b_1 , b_2 dan b_3 sehingga diperoleh persamaan garis regresi linear berganda dimana $Y = -7,309 + 0,418X_1 + 0,044X_2 + 0,703X_3$. Berdasarkan persamaan tersebut diketahui bahwa koefisien regresi bertanda positif, ini berarti ada pengaruh positif (searah) antara karakteristik individu (X_1), kecerdasan emosional (X_2) dan sikap wirausaha (X_3) terhadap kinerja sales (Y).

Analisis Determinasi

Dari hasil SPSS versi 18 dapat diketahui, koefisien determinasi adalah 97,70% berarti besarnya hubungan antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales adalah 97,70% sedangkan sisanya 3,30%

ditentukan oleh variabel lain diluar karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha.

Analisis F-Test

Berdasarkan hasil SPSS versi 18 dapat diketahui bahwa H_0 ditolak dengan nilai F Hitung 508,904 lebih besar dari F tabel 2,87. Sehingga dapat diasumsikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas (Karakteristik Individu, Kecerdasan Emosional dan Sikap Wirausaha) terhadap variabel terikat (Kinerja Sales) secara bersama-sama.

Analisis T-Test

1. Variabel Karakteristik Individu (X_1) memiliki nilai t hitung $3,244 > t$ tabel 2,021 dan nilai signifikansi sebesar 0,003. Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat diasumsikan bahwa variabel Karakteristik Individu (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales (Y).
2. Variabel Kecerdasan Emosional (X_2) memiliki nilai t hitung $0,896 \leq t$ tabel 2,021 dan nilai signifikansi sebesar 0,376. Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 diterima dan H_1 ditolak, sehingga dapat diasumsikan bahwa variabel Kecerdasan Emosional (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales (Y).
3. Variabel Sikap Wirausaha (X_3) memiliki nilai t hitung $5,439 > t$ tabel 2,021 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Dengan demikian pengujian menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat diasumsikan bahwa variabel Sikap Wirausaha (X_3) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales (Y).

Pembahasan

Setelah data dianalisis dilakukan pembahasan hasil analisis data yaitu sebagai berikut : dari koefisien korelasi berganda adalah 0,988 berarti karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha mempunyai hubungan yang positif dan sangat kuat terhadap kinerja sales. Persamaan garis regresi linear berganda $Y = -7,309 + 0,418X_1 + 0,044X_2 + 0,703X_3$. Dimana pengaruh sikap wirausaha (X_3) paling dominan dibandingkan karakteristik individu dan kecerdasan emosional sehingga sikap wirausaha memiliki pengaruh yang paling dominan dibandingkan variabel

lainnya. Analisis determinasi adalah 97,70, berarti besarnya hubungan antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha dengan kinerja sales adalah 97,70 sedangkan sisanya 3,30 ditentukan oleh variabel lain diluar karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Uji koefisien korelasi berganda diperoleh F hitung adalah 508,904 lebih besar dari F tabel sebesar 2,87 terletak pada daerah penolakan H_0 sehingga diasumsikan H_0 ditolak atau H_1 diterima, berarti terdapat hubungan positif yang nyata antara karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha terhadap kinerja sales. Uji signifikansi regresi diperoleh t_1 hitung adalah 4,244 lebih besar dari t-tabel sebesar 2,021 pada daerah penolakan H_0 atau H_1 diterima, berarti memang benar ada pengaruh positif yang nyata (Signifikan) antara karakteristik individu terhadap kinerja sales. t_2 hitung adalah 0,896 lebih kecil dari t-tabel yaitu 2,021 terletak pada daerah penerimaan H_0 atau H_1 ditolak, berarti antara kecerdasan emosional terhadap kinerja sales tidak berpengaruh signifikan, hal itu kemungkinan disebabkan oleh faktor-faktor saat mereka bekerja dilapangan seperti hubungan yang baik dengan konsumen karena sudah berlangganan dalam waktu yang lama, daerah asal yang sama antara sales dengan konsumen sehingga faktor kecerdasan emosional tidak terlalu berpengaruh terhadap kinerja sales sedangkan t_3 hitung adalah 5,439 lebih besar dari t-tabel sebesar 2,021 pada daerah penolakan H_0 atau H_1 diterima, berarti memang benar ada pengaruh positif yang nyata (signifikan) antara sikap wirausaha terhadap kinerja sales.

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka didapat simpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik individu secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar, kecerdasan emosional secara parsial berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap kinerja sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar dan sikap wirausaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar.

2. Karakteristik individu, kecerdasan emosional dan sikap wirausaha berpengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap kinerja sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar
3. Sikap wirausaha paling dominan berpengaruh terhadap kinerja sales PT. Kembar Putra Makmur Denpasar

Saran-saran

Berdasarkan simpulan yang didapat, maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Sikap wirausaha para sales yang berpengaruh paling dominan terhadap kinerja sales sebaiknya dipertahankan dan dibina agar tetap memiliki sikap yang baik sehingga kinerja sales akan terus meningkat.
2. Kecerdasan emosional para sales yang tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja sales agar tetap diperhatikan sehingga tidak menghambat kinerja sales. Akan tetapi perlu diingat bahwa kecerdasan emosional tetap berpengaruh positif terhadap kinerja sales pada PT. Kembar Putra Makmur Denpasar

DAFTAR PUSTAKA

- Alhusin, Syahri. 2003. *Aplikasi Statistik Praktis dengan SPSS 10 For Windows*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Alma, Buchari. 2002. *Kewirausahaan*. Bandung : CV. Alfabeta
- Ardana dkk. 2008. *Perilaku Keorganisasian*. Edisi Kedua. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2006 *Prosedur Penelitian : suatu Pendekatan Praktik* .Cetakan Ketigabelas. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- As'ad, Mohammad. 2001. *Psikologi Industri* . Yogyakarta : Liberty.
- Daryanto dan Aris Dwi Cahyono. 2013. *Kewirausahaan*. Malang : Gava Media
- Florence, Littauer. 2011. *Personality Plus (Kepribadian Plus)*. Tangerang Selatan : Karisma Publishing Group
- Goleman, Daniel. 2000. *Emotional Intelligence* (terjemahan). Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- _____. 2002. *Working With Emotional Intelligence* (terjemahan). Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Gozali. Imam.2002. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Edisi II. Semarang : Pt. Undip
- Hadi, Sutrisno. 2000. *Analisis Regresi*. Yogyakarta : Andi
- Hasibuan, M. 2003. *Organisasi dan Motivasi. Dasar Peningkatan Produktivitas* . Jakarta: Bumi Aksara.
- Handoko, T.H. 2001. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*.

- Yogyakarta: BPF Press.
- Ivancevich. John M dkk. 2006. *Perilaku Dan Manajemen Organisasi* (terjemahan). Jakarta : Penerbit Erlangga
- Mangkunegara, Anwar P. 2006. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Mathis, Robert L. dan Jackson. John H. 2006. *Human Resource Management (Manajemen Sumber Daya Manusia)* . Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- Nggermanto. Agus. 2001. *Quantum Qutient Kecerdasan Quantum*. Bandung : Nuansa
- Robbins, Stephen, P. 2003. *Prinsip-Prinsip Perilaku Organisasi* . Jakarta: Erlangga
- Shapiro, Lawrence E. 1998. *Mengajarkan Emotional Intelligence Pada Anak* (terjemahan) Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Simamora, Henry. 1997. *Manajemen Sumber Daya Manusia* . Yogyakarta: STIE YKPN.
- Soemanto. Wasty. 1999. *Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta : Bumi Aksara
- Sudijono, Anas. 1992. *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta: CV. Rajawali
- Sumaatmadja, Nursid. 2000. *Manusia Dalam Konteks Sosial Budaya dan Lingkungan Hidup*. Bandung : Alfabeta
- Tjiptono, Fandy & Gregorius Chandra. 2011. *Service, Quality & Satisfaction Edisi 3*. Yogyakarta: ANDI
- Wijandi, Soesarsono. 1987. *Pengantar Kewiraswastaan*. Bandung : Sinar Baru