

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL, PELATIHAN DAN *TEAMWORK*
TERHADAP KINERJA KARYAWAN BAGIAN PENJUALAN DI PT ASTRA
INTERNATIONAL TBK HONDA *SALES OFFICE* KEBUMEN**

Siti Farichah
S1-Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Putra Bangsa Kebumen
Email: fariej14@gmail.com

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner. Responden pada penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan yang berjumlah 36 orang. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kecerdasan Emosional (X1) Pelatihan (X2) dan *Teamwork* (X3). Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif dan statistika meliputi uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, uji t, uji f dan koefisien determinasi dengan menggunakan bantuan program SPSS 23 *for windows*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kecerdasan emosional berpengaruh signifikan terhadap kinerja, variabel pelatihan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan variabel *teamwork* tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen

Kata kunci: kecerdasan emosional, pelatihan, *teamwork* dan kinerja

PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan wadah bagi para karyawan untuk menyalurkan kemampuan dan kreatifitas yang dimiliki untuk menghasilkan karya. Setiap perusahaan mempunyai sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis yang dijalaninya.

Sumber daya utama dalam perusahaan yang bergerak di bidang penjualan adalah tenaga penjualan sebagai garda depan dalam pencapaian tujuan perusahaan. Pada era zaman yang semakin maju, tenaga penjualan dihadapkan kepada konsumen yang semakin kritis dan juga banyaknya kompetitor dengan sistem teknologi yang semakin canggih.

Tujuan perusahaan akan lebih mudah dicapai apabila memiliki sumber daya manusia yang kompeten dan berkualitas. Sebagai pemeran dalam pencapaian tujuan perusahaan, sumber daya manusia dituntut mampu memberikan kemampuan terbaiknya dengan menjalankan tugas dan kewajiban sesuai dengan kebijakan dan peraturan perusahaan. Sumber daya yang kompeten dan berkualitas akan membawa dampak positif terhadap hasil kinerja yang akan dihasilkan.

PT Astra International Tbk – Honda *Sales Office* Kebumen merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor, yang didalamnya terdapat beberapa bagian yang saling berkesinambungan dalam mencapai hasil maksimal. Kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk – Honda *Sales Office* Kebumen dalam beberapa periodik mengalami tingkat penurunan.

PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen, dapat disimpulkan terdapat masaah dari kinerja karyawan bagian penjualan, beberapa dari mereka tidak bisa mencapai target yang di tetapkan perusahaan, sehingga menyebabkan volume penjualan yang menurun.

Salah satu faktor yang diduga mempengaruhi kinerja tenaga penjualan adalah kecerdasan emosional. Menurut Goleman (2009) menyatakan kecerdasan emosional merupakan kemampuan untuk mengendalikan diri, memiliki daya tahan ketika menghadapi suatu masalah, mampu mengendalikan impuls, memotivasi diri, mampu mengatur suasana hati, kemampuan berempati dan membina hubungan dengan orang lain.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan diketahui bahwa tenaga penjualan masih kurang mampu dalam mengelola emosi yang dimiliki. Tenaga penjualan yang mempunyai kecerdasan emosional baik akan memperoleh hasil yang lebih jika dibandingkan dengan tenaga penjualan yang kecerdasan emosionalnya masih belum tertata dengan baik.

Faktor selanjutnya yang mampu meningkatkan kinerja tenaga penjualan adalah pelatihan. Pelatihan merupakan proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, keterampilan dasar yang mereka butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka (Dessler, 2009). Menurut Dessler (2009) karyawan baik yang baru maupun yang sudah bekerja perlu mengikuti pelatihan karena adanya tuntutan pekerjaan yang dapat berubah akibat perubahan lingkungan kerja, stretegi dan lainnya.

Kegiatan pelatihan diberikan sesuai dengan job description untuk meningkatkan kemampuan supaya dapat bekerja dengan maksimal . Kegiatan pelatihan juga meliputi kemampuan beradaptasi dan berinteraksi dengan konsumen. Pelatihan yang rutin akan berdampak positif terhadap tenaga penjualan. Kegiatan pelatihan bagi tenaga penjualan adalah modal utama untuk dapat melakukan pendekatan kepada konsumen sehingga dapat berjualan dengan baik.

Karyawan bagian penjualan yang memiliki bekal pelatihan mengenai produk dan pelayanan akan lebih baik dalam

berinteraksi dengan konsumen. Namun masih ada beberapa karyawan yang masih belum efektif menggunakan bekal pelatihan yang diterimanya, sehingga apa yang sudah didapat dalam pelatihan tidak diterapkan dan tidak melayani konsumen sesuai dengan standar perusahaan

Faktor lain yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan adalah *teamwork*. Kerjasama tim atau *teamwork* didefinisikan oleh Dewi (2007:152) sebagai bentuk kerja dalam kelompok yang harus diorganisir dan dikelola dengan baik. Tim beranggotakan orang-orang yang memiliki keahlian berbeda – beda dan dikoordinasikan untuk bekerja sama dengan pimpinan. Terjadi saling ketergantungan yang kuat satu sama lain untuk mencapai sebuah tujuan atau menyelesaikan sebuah tugas

Teamwork sangat penting karena di perusahaan kita dituntut harus bisa bekerja sama dengan yang lain dan tidak akan maksimal jika tenaga penjualan merasa dirinya bisa tanpa kerja team.

Berdasarkan hal diatas, PT Astra International Tbk – Honda *Sales Office* Kebumen sebagai sebuah perusahaan yang selalu ingin memberikan pelayanan terbaik dan dapat menjadi pilihan utama bagi masyarakat diharapkan mampu untuk mencapai *goals* tersebut dengan meningkatkan kinerja karyawan. Dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Kecerdasan Emosional, Pelatihan dan *Teamwork* Terhadap Kinerja Karyawan Bagian Penjualan Di PT Astra International Tbk – Honda *Sales Office* Kebumen**”.

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional terhadap karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda *Sales Office* Kebumen
2. Untuk mengetahui pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan bagian

penjualan di PT Astra International Tbk - Honda *Sales Office* Kebumen

3. Untuk mengetahui pengaruh *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda *Sales Office* Kebumen
4. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda *Sales Office* Kebumen

KAJIAN TEORI

1. Kecerdasan Emosional (X1)

Kecerdasan emosional merupakan kemampuan untuk mengendalikan diri, memiliki daya tahan ketika menghadapi suatu masalah, mampu mengendalikan impuls, memotivasi diri, mampu mengatur suasana hati, kemampuan berempati dan membina hubungan dengan orang lain (Goleman 2009).

Salovey dan Mayer (1990, dalam Martin 2003), menjelaskan ada beberapa aspek penting yang perlu diperhatikan sebagai langkah awal guna meningkatkan kecerdasan emosional di tempat kerja, yaitu:

- a. Kesadaran diri (*self awareness*)
- b. Mengelola emosi (*managing emotions*)
- c. Memotivasi diri sendiri (*motivating oneself*)
- d. Empati (*empathy*)
- e. Menjaga relasi (*handling relationship*)

2. Pelatihan Kerja (X2)

Pelatihan merupakan proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, keterampilan dasar yang mereka butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka (Dessler,2009).

Indikator - indikator pelatihan menurut Anwar Prabu Mangkunegara (2013:62), diantaranya:

- a. Jenis Pelatihan
- b. Tujuan Pelatihan
- c. Materi

- d. Metode Yang Digunakan
- e. Kualifikasi Peserta
- f. Kualifikasi Pelatih

3. *Teamwork* (X3)

Teamwork adalah bentuk kerja dalam kelompok yang harus diorganisir dan dikelola dengan baik (Dewi, 2007). Sebuah tim terdiri dari banyak orang dengan beragam keahlian, meskipun ada perbedaan diantara mereka, namun tujuan bersama merupakan penghubung yang menyatukan sebagai kelompok kerja team (Irawati 2007).

Widiastuti (2011) mengungkapkan beberapa ciri tim yang efektif yaitu sebagai berikut:

- a. Tujuan yang sama
- b. Antusiasme yang tinggi
- c. Peran dan tanggung jawab yang jelas
- d. Komunikasi yang efektif
- e. Resolusi Konflik
- f. *Shared power*

4. Kinerja (Y)

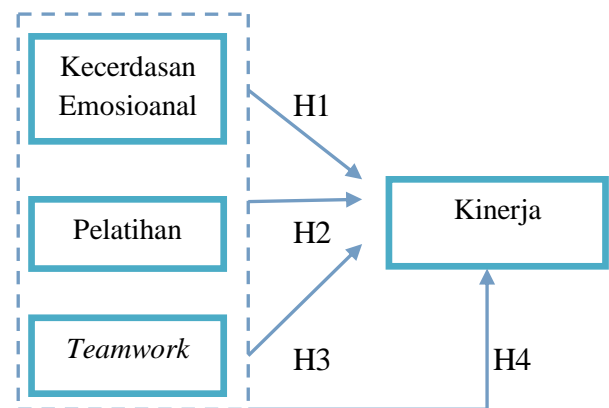
Kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya (Mangkunegara, 2000).

Menurut Mathias dan Jackson (2006:378) kinerja karyawan yang umum untuk kebanyakan pekerjaan meliputi elemen sebagai berikut :

- a. Kuantitas dari hasil
- b. Kualitas dari hasil
- c. Ketepatan waktu dari hasil
- d. Kehadiran
- e. Kemampuan bekerja sama

MODEL PENELITIAN

Secara umum dapat dijelaskan bahwa kinerja dapat dipengaruhi oleh kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork*. Maka secara garis besar variabel-variabel yang akan diteliti dapat dituangkan dalam kerangka pemikiran sebagai berikut :



Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Terdapat pengaruh kecerdasan emosional terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda Sales Office Kebumen.

H2 : Terdapat pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda Sales Office Kebumen.

H3 : Terdapat pengaruh *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda Sales Office Kebumen.

H4 : Terdapat pengaruh secara simultan kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk - Honda Sales Office Kebumen.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah variabel kecerdasan emosional, pelatihan, *teamwork* dan variabel kinerja karyawan.

Subyek penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda Sales Office Kebumen.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan kuesioner secara personal. Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang berisi pertanyaan dan pernyataan secara tertulis kepada responden. Adapun penilaian dari pertanyaan dan pernyataan ini menggunakan metode skala *Likert*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda Sales Office Kebumen yaitu sebanyak 36 orang.

Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan cara total sampling atau sampel jenuh atau juga disebut sampel sensus adalah teknik sampling yang dilakukan dengan mengambil seluruh populasi (Sugiyono, 2001). Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh dikarenakan sampel kecil kurang dari 100 dan semua populasi digunakan sebagai responden.

PEMBAHASAN

Uji Validitas

Data penelitian responden yang telah terkumpul dilakukan pengujian untuk mengetahui sejauh mana kevalidan atau ketepatannya dengan bantuan program SPSS 23 *for Windows*. Suatu kuisisioner yang dikatakan valid apabila pernyataan yang diajukan pada kuisisioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur pada kuisisioner tersebut. Untuk pedoman pengujian adalah jika $r_{hitung} > t_{tabel}$ maka butir tersebut dinyatakan valid.

Uji Validitas Kecerdasan Emosional

Butir	r_{hitung}	r_{tabel}	Nilai Sig	Ket
1	0,665	0,3291	0,000	Valid
2	0,655	0,3291	0,000	Valid
3	0,777	0,3291	0,000	Valid
4	0,760	0,3291	0,000	Valid
5	0,858	0,3291	0,000	Valid
6	0,859	0,3291	0,000	Valid

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan semua item instrumen kecerdasan emosional dinyatakan valid karena $r_{hitung} > r_{tabel}$, dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 sehingga semua item yang dipakai pada kecerdasan emosional dinyatakan valid (sah).

Uji Validitas Pelatihan

Butir	r_{hitung}	r_{table}	Sig	Ket
1	0,747	0,3291	0,000	Valid
2	0,778	0,3291	0,000	Valid
3	0,700	0,3291	0,000	Valid
4	0,711	0,3291	0,000	Valid
5	0,796	0,3291	0,000	Valid
6	0,830	0,3291	0,000	Valid

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan semua item instrumen pelatihan dinyatakan valid karena $r_{hitung} > r_{tabel}$, dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 sehingga semua item yang dipakai pada pelatihan dinyatakan valid (sah).

Uji Validitas Teamwork

Butir	r_{hitung}	r_{table}	Sign	Ket
1	0,693	0,3291	0,000	Valid
2	0,647	0,3291	0,000	Valid
3	0,619	0,3291	0,000	Valid
4	0,511	0,3291	0,001	Valid
5	0,497	0,3291	0,002	Valid
6	0,578	0,3291	0,000	Valid
7	0,617	0,3291	0,000	Valid

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan semua item instrumen *teamwork* dinyatakan valid karena $r_{hitung} > r_{tabel}$, dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 sehingga semua item yang dipakai pada *teamwork* dinyatakan valid (sah).

Uji Validitas Kinerja

Butir	r _{hitung}	r _{table}	Sign	Keterangan
1	0,702	0,3291	0,000	Valid
2	0,510	0,3291	0,002	Valid
3	0,773	0,3291	0,000	Valid
4	0,835	0,3291	0,000	Valid
5	0,663	0,3291	0,000	Valid

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan semua item instrument kinerja dinyatakan valid karena $r_{hitung} > r_{tabel}$, dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 sehingga semua item yang dipakai pada kinerja dinyatakan valid (sah).

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui kehandalan kuesioner peneliti yang digunakan. Uji reliabilitas butir dilakukan dengan ketentuan jika $r_{alpha} > 0,6$, maka butir atau variabel tersebut reliabel dan sebaliknya, jika $r_{alpha} < 0,60$, maka butir atau variabel tersebut tidak reliable (Ghozali, 2009:182).

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha Cronbach's	Nilai Reliabilitas	Ket
Kecerdasan Emosional	0,856	0,6	Reliabel
Pelatihan	0,854	0,6	Reliabel
Teamwork	0,695	0,6	Reliabel
Kinerja	0,735	0,6	Reliabel

Berdasarkan tabel hasil analisis di atas dapat dijelaskan bahwa seluruh variabel yang dipakai dalam penelitian ini dinyatakan reliabel (handal) karena nilai $r_{alpha} > 0,60$.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Tidak adanya multikolinieritas ditentukan dengan angka VIF dibawah 10 dan *tolerance* diatas 0,1 (Ghozali, 2009:95). Hasil analisis data dengan program SPSS 23.00 diperoleh output sebagai berikut:

Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	kecerdasan emosional	.807	1.239
	pelatihan	.936	1.068
	teamwork	.764	1.309

a. Dependent Variable: kinerja

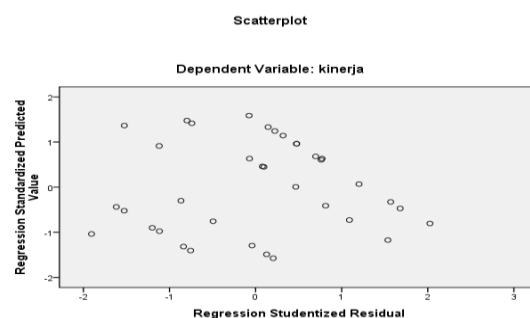
Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa pada bagian *Collinearity Statistics* menunjukkan angka VIF tidak lebih besar dari 10 dan *tolerance* lebih dari 0,10. Berdasarkan hasil tersebut dapat diketahui bahwa model regresi ini tidak terdapat multikolinieritas, sehingga model dapat dipakai.

Uji Heteroskedastisitas

Pengujian dimaksudkan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah apabila tidak terjadi heteroskedastisitas dengan pengujian sebagai berikut:

- Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik pada grafik yang membentuk suatu pola tertentu, maka regresi tersebut tidak dapat dipakai.
- Jika tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik pada grafik menyebar diatas dan dibawah angka 0 (nol) pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas sehingga model regresi tersebut dapat dipakai (Ghozali, 2013:139)

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Gambar diatas menunjukan bahwa tidak ada pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk suatu pola tertentu yang teratur (melebar, menyempit), tidak ada pola yang jelas sehingga dapat disimpulkan model regresi pada penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas sehingga model regresi ini dapat dipakai.

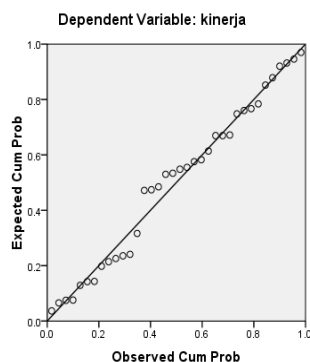
Uji Normalitas

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi variabel bebas, variabel terikat atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Suatu model regresi dianggap normal apabila:

- Data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.
- Data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut tidak memenuhi asumsi normalitas (Ghozali, 2003:163).

Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Berdasarkan gambar diatas diketahui bahwa data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas dan dapat dipakai dalam penelitian ini.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisa regresi linier berganda dilakukan untuk mengetahui pengaruh

langsung variabel kecerdasan emosional, pelatihan dan teamwork terhadap kinerja. Berikut adalah hasil dari *output* SPSS 23.00:

Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5.453	3.117		1.750	.090
kecerdasan emosional	.388	.108	.538	3.590	.001
pelatihan	.090	.099	.127	.914	.367
teamwork	.117	.121	.148	.963	.343

a. Dependent Variable: kinerja

Berdasarkan hasil *output* SPSS 23.00 didapat koefisien regresi sehingga persamaan regresinya dapat disusun sebagai berikut:

$$Y = 5,453 + 0,388X_1 + 0,090X_2 + 0,117X_3 + \epsilon_1$$

Penjelasan:

- Nilai konstanta sebesar 5,453 menyatakan bahwa jika tidak ada pengaruh dari variabel kecerdasan emosional, pelatihan dan teamwork, maka variabel kinerja mempunyai nilai 5,453.
- Nilai koefisien kecerdasan emosional 0,388 menjelaskan bahwa setiap tambahan satu satuan kecerdasan emosional akan meningkatkan kinerja sebesar 0,388 atau 38,8 % dengan asumsi variabel yang lain adalah tetap.
- Nilai koefisien variabel pelatihan 0,090 menjelaskan bahwa setiap tambahan satu satuan pelatihan akan meningkatkan kinerja sebesar 0,090 atau 9 % dengan asumsi variabel yang lain adalah tetap.
- Nilai koefisien *teamwork* 0,117 menjelaskan bahwa setiap tambahan satu satuan *teamwork* akan meningkatkan kinerja sebesar 0,117 atau 11,7 % dengan asumsi variabel yang lain adalah tetap.

Pengujian Hipotesis

Uji Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk menguji signifikan secara parsial pengaruh variabel bebas (kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork*) terhadap variabel terikat (kinerja) dengan tingkat signifikan $\alpha = 0,05$.

Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5.453	3.117		1.750	.090
kecerdasan emosional	.388	.108	.538	3.590	.001
pelatihan	.090	.099	.127	.914	.367
teamwork	.117	.121	.148	.963	.343

a. Dependent Variable: kinerja

1) Hubungan Kecerdasan Emosional dan Kinerja

Hasil uji t pada table diatas, menunjukkan bahwa probabilitas signifikansi untuk variabel kecerdasan emosional (X_1) sebesar $0,001 < 0,05$ dan hasil perhitungan diperoleh angka t_{hitung} sebesar $3,590 > t_{tabel}$ sebesar $1,693$. Hasil ini menyatakan bahwa Kecerdasan Emosional mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Karyawan Bagian Penjualan Di PT Astra International Tbk Sales Office Kebumen.

2) Hubungan Pelatihan dan Kinerja

Hasil uji t pada table diatas, menunjukkan bahwa probabilitas signifikansi untuk variabel pelatihan (X_2) sebesar $0,367 > 0,05$ dan hasil perhitungan diperoleh angka t_{hitung} sebesar $0,914 < t_{tabel}$ sebesar $1,693$. Hasil ini menyatakan pelatihan tidak berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan Bagian Penjualan Di PT

Astra International Tbk Sales Office Kebumen.

3) Hubungan *Teamwork* dan Kinerja

Hasil uji t pada tabel IV-14 diatas, menunjukkan bahwa probabilitas signifikansi untuk variable *teamwork* (X_3) sebesar $0,343 > 0,05$ dan hasil perhitungan diperoleh angka t_{hitung} sebesar $0,963 < t_{tabel}$ sebesar $1,693$. Hasil ini menyatakan *teamwork* tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan Bagian Penjualan Di PT Astra International Tbk Sales Office Kebumen.

Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh variabel independen (X) secara bersama-sama terhadap variabel dependent (Y) dengan signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$).

Hasil Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	39.057	3	13.019	7.759	.000 ^a
	Residual	53.693	32	1.678		
	Total	92.750	35			

a. Predictors: (Constant), teamwork, pelatihan, kecerdasan emosional

b. Dependent Variable: kinerja

Berdasarkan tabel di atas diperoleh $F_{hitung} 7,759 > F_{tabel} 2,90$ dengan tingkat signifikansi $0,000$. Karena probabilitas $0,000$ lebih kecil dari $0,05$, maka bisa dikatakan bahwa variabel kecerdasan emosional (X_1), pelatihan (X_2) dan *teamwork* (X_3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Kinerja (Y).

Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil uji R Square analisis program SPSS dapat diterangkan dengan tabel berikut :

Hasil Uji Koefesien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.649 ^a	.421	.367	1.29534	.421	7.759	3	32	.000

a. Predictors: (Constant), teamwork, pelatihan, kecerdasan emosional

b. Dependent Variable: kinerja

Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R²* sebesar 0,367 artinya 36,7% variabel kinerja dapat dijelaskan oleh variabel kecerdasan emosional, pelatihan dan teamwork, sedangkan sisanya sebesar (100% - 36,7%) atau 63,3% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak ada dalam model penelitian ini.

Implikasi Manajerial

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* terhadap kinerja. Implikasi yang disarankan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Pengaruh Kecerdasan Emosional terhadap Kinerja

Pengujian hipotesis pertama untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional terhadap kinerja. Hasil dari penelitian menunjukkan ada pengaruh kecerdasan emosional terhadap kinerja dengan hasil uji *coefficients beta* 0,388 atau 38,8% dengan t_{hitung} sebesar 3,590 > t_{tabel} 1,690 dan nilai probabilitas (sig) sebesar 0,001 < 0,05, maka hal ini membuktikan bahwa kecerdasan emosional berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda Sales Office Kebumen, yang artinya semakin baik kecerdasan emosional seorang tenaga

penjualan maka kinerja yang dihasilkan akan semakin meningkat. Semakin baik kecerdasan emosional seorang tenaga penjualan maka kinerja yang dihasilkan akan semakin meningkat.

Selanjutnya, penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Indra Gunawan, H Sutadji dan Erwin Resmawan (2014) dengan judul Pengaruh Kecerdasan Emosional dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kutai. Hasil penelitian ini yaitu variabel kecerdasan emosional mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja.

Pengaruh Pelatihan terhadap Kinerja

Pengujian hipotesis kedua untuk mengetahui pengaruh pelatihan kerja terhadap kinerja. Hasil dari penelitian menunjukkan tidak adanya pengaruh pelatihan terhadap kinerja dengan t_{hitung} sebesar 0,914 < t_{tabel} 1,693 dan nilai probabilitas (sig) sebesar 0,367 > 0,05, maka hal ini membuktikan bahwa pelatihan tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda Sales Office Kebumen. Untuk itu pimpinan harus memberikan pengarahan terkait pelatihan yang dilakukan bertujuan untuk memberikan bekal dalam melakukan pekerjaan yang baik

Penelitian ini mendukung penelitian dari Erma Safitri (2013) dengan judul Pengaruh Pelatihan dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja. Hasil dari penelitian ini pelatihan berpengaruh negatif terhadap kinerja.

Pengaruh Teamwork terhadap Kinerja

Pengujian hipotesis ketiga untuk mengetahui pengaruh *teamwork* terhadap kinerja. Hasil dari penelitian menunjukkan tidak ada pengaruh *teamwork* terhadap kinerja dengan t_{hitung} sebesar 0,963 < t_{tabel} 1,693 dan nilai probabilitas (sig) sebesar 0,343 > 0,05, maka hal ini membuktikan

bahwa *teamwork* tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen. Pimpinan perusahaan harus bisa mengarahkan anggota tim untuk tetap bekerjasama dengan anggota tim yang lain agar target yang diberikan akan lebih mudah dicapai.

Penelitian ini mendukung penelitian dari Andi Febriyan Eka Muhti, Hadi Sunaryo dan M Khoirul ABS (2017) dengan judul Pengaruh Kerjasama tim dan Kreativitas Terhadap Kinerja Karyawan UD Agro Inti Sejahtera Jember . Hasil dari penelitian ini adalah kerjasama tim tidak berpengaruh secara parsial terhadap kinerja.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang terkumpul dari kuesioner mengenai pengaruh kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kecerdasan emosional berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen.
2. Pelatihan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen.
3. *Teamwork* tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen.
4. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,367 ini berarti 36,7% variabel kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen dipengaruhi oleh kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork*, sedangkan sisanya 63,3% dipengaruhi

oleh faktor lain yang tidak ada dalam penelitian ini. Hasil ini membuktikan bahwa variabel kinerja karyawan bagian penjualan PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen belum bisa sepenuhnya dijelaskan dipengaruhi oleh variabel kecerdasan emosional, pelatihan dan *teamwork* karena nilainya masih dibawah 100%.

5. Variabel kecerdasan emosional merupakan variabel yang paling dominan atau berpengaruh dengan nilai Standardized Coefficient (Beta) 0,538 terhadap Kinerja Karyawan bagian Penjualan di PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis memberikan beberapa saran kepada pimpinan dan pihak manajemen PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen berupa upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kinerja yaitu:

1. Kecerdasan emosional terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen. Oleh karena itu pihak manajemen PT Astra International Tbk Honda *Sales Office* Kebumen perlu memperhatikan karyawan untuk tetap memiliki kemampuan untuk mengendalikan diri, memiliki daya tahan ketika menghadapi suatu masalah, mampu mengendalikan impuls, memotivasi diri, mampu mengatur suasana hati, kemampuan berempati dan membina hubungan dengan orang lain. Kecerdasan emosional yang tertata akan menghasilkan kinerja yang maksimal.
2. Pelatihan terbukti tidak memberikan pengaruh terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT

- Astra Internationa Tbk Honda Sales Office Kebumen, sebagai dugaan awal bahwa pelatihan mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja namun setelah dilakukan penelitian ternyata pelatihan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan. Oleh karena itu PT Astra Internationa Tbk Honda Sales Office Kebumen perlu lebih memperhatikan tentang ragam pelatihan yang akan diberikan kepada karyawannya.
3. *Teamwork* memberikan tidak pengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan di PT Astra Internationa Tbk Honda Sales Office Kebumen. Oleh karena itu Astra Internationa Tbk Honda Sales Office Kebumen bisa memberi arahan untuk bisa bekerja sama untuk menghasilkan kinerja yang maksimal.
 4. Bagi peneliti yang akan datang, penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi untuk menambah pengetahuan dan sekaligus sebagai bahan perbandingan untuk penelitian serupa dan juga mengembangkan penelitian ini dengan menambah variabel lain karena masih banyak faktor yang mempengaruhi kinerja karyawan bagian penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2002. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi
- Dessler, Gary. 2000 . *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Terjemahan. Jakarta : PT Prenhallindo.
- Dessler, Gary. 2009. *Manajemen SDM : buku 1*. Jakarta : Indeks.
- Dewi, Sandra. 2007. *Teamwork (Cara Menyenangkan Membangun Tim Impian)*. Bandung : Progressio.
- Febriyan, Andi Eka Muhti, Hadi Sunaryo dan M Khoirul ABS. 2017 . *Pengaruh Kerjasama Tim dan Kreativitas Terhadap Kinerja Karyawan UD Agro Sejahtera Jember*. Malang : Fakultas Ekonomi Unisma.
- Ghozali, Imam. 2009. *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 20,00*. Semarang: Universitas diponegoro.
- Goleman, Daniel. 2005. *Kecerdasan Emosi : Untuk Mencapai Puncak Prestasi*. Terjemahan Alex Tri Kantjono. 2005. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Goleman, Daniel. 2009. *Emitional Intelligence. Kecerdasan Emosional Mengapa EI Lebih Penting daripada IQ. (Terjemahan T. Hermaya)*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gunawan, Indra, Sutadji, dan Erwin Resmawan. 2014. *Pengaruh Kecerdasan Emosional dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Pegawai Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kutai Kartanegara*. Jurnal Administrative Reform, Vol 2 No 2 Tahun 2014.
- Irawati, Dwi. 2007. *Manajemen Konflik sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Teamwork Dalam Organisasi*. Segmen, No. 2, UPUMP.
- Mangkunegara, Anwar Prabu 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2005. *Perilaku dan Budaya Organisasi*. Bandung : PT. Refika Aditama.
- Mangkunegara, Anwar Prabu 2010. *Evaluasi Kinerja SDM*, Cetakan

Kelima. Jakarta : PT Reflika Aditama.

Martin, Anthony. 2003 . *Emotional Quality Management, Refleksi, Revisi, dan Revitalisasi Hidup Melalui Kekuatan Emosi*. Jakarta : Arga.

Mathis, Robert L dan Jackson, John H. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Sepuluh*. Jakarta : Salemba Empat.

Safiri, Erma. 2013. *Pengaruh Pelatihan dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan*. *Jurnal Ilmiah Manajemen Vol 1 Nomor 4 Juli 2013*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya.

Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Widiastuti. 2011. *Tes Dan Pengukuran Olahraga*. Jakarta : PT. Bumi Timur Jaya.