

## ABSTRAK

Sertifikasi adalah salah satu upaya pengembangan kompetensi karyawan. Seseorang yang tersertifikasi berarti dinyatakan kompeten dalam menjalankan tugas sesuai sertifikasi yang dimilikinya. Seorang yang menjalankan fungsi *sales* dan telah mengikuti sertifikasi *Sales Operation*, diharapkan mempunyai kompetensi yang lebih dari seseorang yang menjalankan fungsi *sales* tetapi belum tersertifikasi. Dengan kompetensi yang lebih tinggi tersebut, diharapkan dapat melakukan *sharing knowledge* kepada yang lain, sehingga dapat mempercepat menyetarakan tingkat kompetensi yang pada akhirnya dapat mempercepat pencapaian target penjualan. Dalam implementasinya, belum pernah dilakukan evaluasi terhadap kompetensi karyawan yang telah mengikuti sertifikasi tersebut, apakah berbeda dengan kompetensi karyawan yang belum mengikuti sertifikasi. Sehingga *sharing knowledge* tidak dapat dioptimalkan.

Penelitian ini dilakukan di lingkungan Telkom Regional dengan populasi karyawan yang job descriptionnya berhubungan langsung dengan penjualan indihome. Populasi dibagi menjadi 2 sub populasi yaitu kelompok belum tersertifikasi dan kelompok tersertifikasi. Metoda *sampling* yang digunakan adalah *stratified random sampling* dengan jumlah *sample* masing masing kelompok adalah 33. Berdasarkan hasil uji homogen kedua kelompok dengan menggunakan Chi square dan Kolmogorov Smirnov terlihat bahwa kedua kelompok homogen.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara deskripsi Level kompetensi *sales* karyawan yang belum mengikuti sertifikasi *Sales Operation* di level mahir, sedangkan level kompetensi *sales* karyawan yang telah mengikuti sertifikasi *Sales Operation* di level ahli. Perbedaan dibuktikan dengan uji statistika Mann Whitney yang menunjukkan nilai  $p < 0,05$  yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara kedua kelompok.

**Kata Kunci :** *Sertifikasi, Kompetensi, Kinerja, Komparasi*