

ABSTRAK

Perusahaan selalu menetapkan target penjualan kepada *sales*, hal tersebut sebagai salah satu cara untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik secara keseluruhan. Namun pada praktiknya kinerja dari masing-masing *sales* tergolong kurang baik. Hal tersebut berpengaruh pada tidak tercapainya target yang diberikan kepada *sales*. Oleh karena itu, perlu diidentifikasi bagaimana cara meningkatkan kinerja *sales*. Berdasarkan penelitian terdahulu, faktor yang mempengaruhi kinerja adalah *skill* dan pengetahuan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *skill* dan pengetahuan terhadap hasil kinerja *sales* di PT.XYZ. Metode analisis yang digunakan penelitian ini adalah Korelasi Pearson. Penelitian ini melibatkan *stakeholder* PT.XYZ yaitu Kepala Unit Bisnis dan Kepala Unit *Sales* serta 53 *sales* yang diteliti kinerjanya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *skill* dan pengetahuan memiliki hubungan yang kuat terhadap kinerja dengan nilai korelasi masing-masing sebesar 0.785 dan 0.680. Analisis selanjutnya menggunakan korelasi parsial yang tujuannya mengukur hubungan antar variabel apakah terdapat variabel kontrol atau tidak, selanjutnya digunakan uji tabulasi silang untuk mengetahui hubungan antara variabel utama (*skill*, pengetahuan, dan kinerja) terhadap variabel lain (tingkat pendidikan dan jenis kelamin *sales*). Output usulan tersebut dijadikan sebuah sarana untuk meningkatkan kualitas *sales* dari segi *skill* dan pengetahuan mereka dalam bekerja dan meningkatkan hasil kinerja di PT.XYZ.

Kata Kunci: Kinerja karyawan, Korelasi Pearson, Korelasi Parsial, Uji Tabulasi Silang *Skill*, Pengetahuan, *Sales*