

ABSTRAK

**ANALISIS PERSEPSI KINERJA SALES YANG DIPENGARUHI
OLEH PERSEPSI PENGALAMAN KERJA DAN PERSEPSI
PELATIHAN KERJA DI PT RESTU MAHKOTA KARYA
CIKAMPEK**

Oleh

Muhammad Labib Muttaqin

NIM : 1718027

Administrasi Bisnis Otomotif

Industri otomotif merupakan salah satu sektor industri yang memiliki peranan yang besar dalam meningkatkan pendapatan nasional, sehingga pemerintah harus bisa memberikan prioritas terhadap perkembangan industri otomotif agar bisa bersaing di kancah global sesuai dengan sasaran peta Making Indonesia 4.0. PT Restu Mahkota Karya Cabang Cikampek merupakan dealer resmi Suzuki yang menjalankan kegiatan bisnis 3S (*Sales, Service, Spareparts*). Penjualan kendaraan PT Restu Mahkota Karya pada tahun 2021 tidak stabil, ini ditunjukkan dari jumlah penjualan setiap bulan tahun 2021 terdapat yang belum mencapai target penjualan. Oleh karena itu tujuan penelitian ini untuk (1) mengetahui pengaruh pengalaman kerja (X_1) terhadap kinerja *sales* (Y), (2) mengetahui pengaruh pelatihan kerja (X_2) terhadap kinerja *sales* (Y). Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuisioner kepada 37 sales / seluruh *sales*, dengan menggunakan sampel jenuh dan selanjutnya data diolah menggunakan aplikasi SmartPLS 3.0. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan (1) persepsi pengalaman kerja (X_1) memiliki pengaruh terhadap persepsi kinerja *sales* (Y) dengan nilai $t_{\text{statistik}}$ ($6.344 > 1.64$) dan nilai p_{value} ($0,000 < 0,05$), (2) persepsi pelatihan kerja (X_2) memiliki pengaruh terhadap persepsi kinerja *sales* (Y) dengan nilai $t_{\text{statistik}}$ ($2.493 > 1.64$) dan nilai p_{value} ($0,013 < 0,05$).

Kata Kunci : Pengalaman Kerja, Pelatihan Kerja, Kinerja Sales