

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL PADA  
PERFORMANSI PENJUALAN**

*Pauline Larissa Sudibyo*

**ABSTRAK**

Penelitian kuantitatif non-eksperimen ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional pada performansi penjualan. Variabel bebas adalah kecerdasan emosional, sedangkan variabel tergantung adalah performansi penjualan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah kecerdasan emosional berpengaruh secara positif dan signifikan pada performansi penjualan atau dengan kata lain semakin tinggi kecerdasan emosional maka semakin tinggi pula performansi penjualan. Subjek penelitian ini adalah 70 mahasiswa dan mahasiswi yang sedang menempuh pendidikan di Yogyakarta. Pengambilan data dilakukan dengan pengisian skala kecerdasan emosional dan pencatatan performansi kerja. Uji validitas dan reliabilitas skala kecerdasan emosional memperoleh 44 item valid dengan koefisien reliabilitas sebesar 0,905. Metode analisis data adalah analisis regresi linear sederhana. Hasil analisis data menunjukkan  $F_{reg} > F_{tabel}$  pada taraf signifikansi 0,00 dan koefisien regresi 0,293, 0,324, dan 0,339 masing-masing untuk tiga indikator performansi penjualan yaitu kemampuan untuk memperoleh hasil penjualan yang tinggi, kemampuan untuk menjual sejumlah produk, dan kecepatan dalam menjual produk baru. Hipotesis dalam penelitian ini diterima; kecerdasan emosional berpengaruh secara positif dan signifikan pada performansi penjualan atau dengan kata lain semakin tinggi kecerdasan emosional maka semakin tinggi pula performansi penjualan.

Kata kunci : kecerdasan emosional, performansi penjualan

**THE INFLUENCE OF EMOTIONAL INTELLIGENCE ON  
SALES PERFORMANCE**

*Pauline Larissa Sudibyo*

**ABSTRACT**

*The quantitative non-experimental research aims to investigate the influence of emotional intelligence on sales performance. The independent variable is emotional intelligence, while the dependent variable is sales performance. The hypothesis says that emotional intelligence positive-significantly influences the sales performance or as the emotional intelligence increases, the sales performance will increase. The subjects were 70 male and female Yogyakarta university students. Data were collected with the emotional intelligence scale and the amount (financially and units) and speed of their selling. Emotional intelligence scale validity test and reliability test show 44 valid items with reliability coefficient of 0.905. Data were analyzed using simple linear regression analysis. Result shows  $F_{reg} > F_{table}$  at significance level of 0.00 and regression coefficient 0.293, 0.324, and 0.339 respectively for the three indicators of sales performance. This reaffirms that emotional intelligence positive-significantly influences the sales performance or as the emotional intelligence increases, the sales performance will increase.*

Keywords : emotional intelligence, sales performance