

## ABSTRAKSI

Tenaga penjual berperan penting dalam menunjang keberhasilan perusahaan. Dengan mengembangkan kinerja tenaga penjual, diharapkan kinerja perusahaan juga ikut berkembang. Oleh karena itu, penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual, yaitu melalui pengembangan variabel orientasi pembelajaran, orientasi pelanggan, dan kompetensi tenaga penjual.

Untuk membahas permasalahan tersebut, diajukan model penelitian yang terdiri dari empat konstruk, 13 indikator, dan tiga hipotesis. Pengujian hipotesis dilakukan dengan penyebaran 130 kuesioner dengan menggunakan sampel para tenaga penjual pada dealer-dealer mobil di Kota Semarang. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan *Structural Equation Modelling*.

Hasil analisis SEM memenuhi kriteria *Goodness of Fit Index* ;  $X^2$  (chi square) 76.670, probability 0.085 ( $\geq 0.05$ ), RMSEA 0.045 ( $\leq 0.08$ ), GFI 0.917 ( $\geq 0.90$ ), AGFI 0.876 ( $\geq 0.90$ ), TLI 0.990 ( $\geq 0.95$ ), CFI 0.992 ( $\geq 0.95$ ), sehingga dapat dikatakan bahwa model penelitian ini layak digunakan. Pengujian atas hipotesis yang diajukan menunjukkan bahwa ketiga hipotesis telah memenuhi syarat yang ditentukan, yaitu nilai CR>2 dengan tingkat probabilitas <0,05.

Dari hasil analisis tersebut diajukan implikasi teoritis bahwa orientasi pembelajaran, orientasi pelanggan, dan kompetensi tenaga penjual berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual sesuai dengan dukungan teori yang digunakan.

Kata Kunci : Orientasi Pembelajaran, Orientasi Pelanggan, Kompetensi Tenaga Penjual, dan Kinerja Tenaga Penjual.