

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh kompetensi menjual, kualitas hubungan, dan pengalaman menjual untuk meningkatkan kinerja tenaga penjualan di PT. New Ratna Motor. Adapun objek pada penelitian ini adalah tenaga penjualan PT. New Ratna Motor. Sampel pada penelitian ini sebanyak 139 responden dan teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik sensus.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik structural equation model (SEM) dari *software* AMOS 22. Hasil pengujian menggunakan SEM menunjukkan kriteria *goodness of fit full model* adalah *Chi-Square* = 92,407; *Probability* = 0,000; *CMIN/DF* = 1,925; *GFI* = 0,893; *AGFI* = 0,826, *TLI* = 0,960; *CFI* = 0,971; dan *RMSEA* = 0,084. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa model dalam penelitian ini layak untuk digunakan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas hubungan, pengalaman menjual tidak berpengaruh terhadap kualitas hubungan, pengalaman menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi menjual, pengalaman menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, kompetensi menjual tidak berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan, kualitas hubungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Penelitian ini memberikan beberapa keterbatasan penelitian serta agenda penelitian mendatang yang bisa dilakukan pada penelitian selanjutnya.

Kata Kunci: Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, Pengalaman Menjual, dan Kinerja Tenaga Penjualan.