

ABSTRAKSI

Penelitian ini ditujukan untuk menguji kualitas pelatihan, kemampuan manajerial, motivasi penjualan terhadap kinerja tenaga penjual untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Masalah penelitian adalah bagaimana meningkatkan kualitas pelatihan, kemampuan manajerial, motivasi penjualan terhadap kinerja tenaga penjual untuk meningkatkan efektivitas penjualan

Dalam penelitian ini dikembangkan suatu model teoritis dengan mengajukan empat hipotesis yang akan diuji dengan menggunakan *Structural Equation Model* (SEM) dengan menggunakan software AMOS 21.0. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah Tenaga Penjualan bagian kartu kredit berjumlah 157 responden,

Hasil dari pengolahan data SEM untuk model penuh telah memenuhi goodness of fit sebagai berikut, nilai chi square = 77,261, df: 96, p:5%; probability = 0,920; GFI = 0,940; AGFI = 0,915; TLI = 1,013; CFI = 0,959; CMIN/DF = 0,805; RMSEA = 0,000. Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa kualitas pelatihan berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, motivasi penjualan berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, kemampuan manajerial berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, kinerja tenaga penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan, kemampuan manajerial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Kata kunci: kualitas pelatihan, kemampuan manajerial, motivasi penjualan, kinerja tenaga penjualan, efektivitas penjualan