

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan sebagai salah satu upaya untuk menjawab permasalahan yang terjadi di Pusat Koperasi Kodam-IV/Diponegoro, yang menunjukkan terjadinya kecenderungan penurunan kinerja penjualan selama tahun 2006 – 2010. Kinerja Penjualan yang menurun tersebut dapat menjadi indikasi bahwa kinerja penjualan di Pusat Koperasi Kodam-IV/Diponegoro juga menurun. Hasil telaah pustaka yang dilakukan mengarahkan peneliti untuk menguji pengaruh orientasi pembelajaran, sistem kontrol terhadap kompetensi tenaga penjualan dan kompetensi tenaga penjualan terhadap kinerja penjualan.

Data mengenai orientasi pembelajaran, sistem kontrol, kompetensi tenaga penjualan dan kinerja penjualan diperoleh dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner yang telah tersusun tersebut selanjutnya disebarkan kepada 55 responden manajer koperasi. Data yang terkumpul selanjutnya dianalisis dengan menggunakan uji regresi berganda untuk membuktikan ada atau tidaknya pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Hasil pengujian menunjukkan, secara statistik dapat dibuktikan bahwa orientasi pembelajaran, sistem kontrol memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kompetensi tenaga penjualan dan kompetensi tenaga penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan. Dimana, kompetensi tenaga penjualan memiliki pengaruh yang paling besar sehingga implikasi kebijakan yang dijalankan harus difokuskan pada peningkatan kompetensi tenaga penjualan.

Kata kunci : Orientasi pembelajaran, sistem kontrol, kompetensi tenaga penjualan, kinerja penjualan

