

## ABSTRAKSI

Tenaga penjualan merupakan kekuatan utama bagi perusahaan, dimana mereka memegang peranan penting dalam menjembatani hubungan antara perusahaan dengan konsumen. Tenaga penjualan juga mempunyai peran penting dalam keberhasilan penjualan produk perusahaan, sehingga perlu dipahami faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan. Penelitian ini hendak menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan kinerja tenaga penjualan, melalui kualitas desain wilayah penjualan, efektivitas kegiatan/aktivitas tenaga penjual, tingkat pengalaman menjual, kompetensi teknik tenaga penjualan serta relevansinya terhadap peningkatan kinerja tenaga penjualan.

Model penelitian ini menggunakan lima hipotesis yaitu semakin tinggi kualitas desain wilayah penjualan semakin efektif kegiatan/aktivitas tenaga penjualan, semakin tinggi tingkat pengalaman menjual tenaga penjualan semakin tinggi kompetensi teknik tenaga penjual, semakin tinggi kompetensi teknik tenaga penjual semakin efektif kegiatan/aktivitas tenaga penjual, semakin tinggi kompetensi teknik tenaga penjualan semakin tinggi kinerja tenaga penjual.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *purposive sampling*, dimana sampel dipilih dengan syarat-syarat yang dipandang memiliki ciri-ciri esensial yang relevan dengan penelitian. Responden yang digunakan sebanyak 100 responden yaitu tenaga penjualan PT. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi Jawa Tengah I yang telah bekerja lebih dari 1 tahun.. Teknik analisis data yang digunakan adalah *The Structural Equation Modeling* (SEM) dari paket software AMOS 16.0 dalam model dan pengkajian hipotesis. Hasil analisis data tersebut akan menjelaskan hubungan kausalitas antara variabel yang sedang dikembangkan dalam model penelitian ini. Model yang diajukan dapat diterima setelah asumsi-asumsi telah terpenuhi yaitu normalitas dan *Standardized Residual Covariance*  $< \pm 2,58$ . Sementara nilai *Determinant of Sample Covariance Matrix*nya 71,263.

Model pengukuran eksogen dan endogen telah diuji dengan menggunakan analisis konfirmatori. Selanjutnya model pengukuran tersebut dianalisis dengan *Structural Equation Model* (SEM) untuk model pengujian hubungan kausalitas antar variabel-variabel yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh kualitas desain wilayah penjualan, Efektivitas kegiatan/aktivitas tenaga penjualan, tingkat pengalaman menjual, kompetensi teknik tenaga penjualan dan kinerja tenaga penjualan memenuhi kriteria *Goodness of Fit* yaitu *chi square* = 121,982; *probability* = 0,051; GFI = 0,877; AGFI = 0,829; CFI = 0,980; TLI = 0,975; RMSEA = 0,050; CMIN/DF = 1,245. Berdasarkan hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa model tersebut dapat diterima.

**Kata kunci : Kualitas desain wilayah penjualan, Efektifitas kegiatan/aktivitas tenaga penjualan, Tingkat pengalaman menjual, Kompetensi teknik tenaga penjual, Kinerja tenaga penjualan.**