

ABSTRAKSI

Tenaga penjual adalah merupakan salah satu faktor yang memiliki peranan sangat penting dalam mendukung keberhasilan perusahaan, karena tenaga penjual merupakan pihak yang memiliki hubungan langsung dengan konsumen dalam mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian. Penelitian ini dilakukan untuk menguji pangaruh variabel kerja cerdas, kerja keras, orientasi pembelajaran, pengalaman menjual, efektivitas pelatihan, sikap akan persaingan, motivasi berprestasi, penilaian kinerja terhadap kinerja tenaga penjualan dengan mengembangkan sebuah model penelitian dan delapan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel berdasarkan karakteristik tertentu dalam hal ini yaitu tenaga penjualan yang telah bekerja lebih dari 1 (satu) tahun. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 149 responden yaitu tenaga penjualan Perusahaan Asuransi Jiwa Prudential HD Ananda Agency Semarang. Teknik Analisis data dengan menggunakan *The Structural Equation Modeling (SEM)* dari paket software AMOS 16.0 dalam model dan pengkajian hipotesis.

Hasil analisis *The Structural Equation Modeling (SEM)* untuk model pengujian hubungan kausalitas antar variabel-variabel yang mempengaruhi dan dipengaruhi variabel kerja cerdas, kerja keras, orientasi pembelajaran, pengalaman menjual, efektivitas pelatihan, sikap akan persaingan, motivasi berprestasi, penilaian kinerja dan kinerja tenaga penjualan telah memenuhi kriteria *Goodness of Fit* yaitu $\chi^2 = 332,680$; $probability = 0,101$; $GFI = 0,866$; $AGFI = 0,832$; $TLI = 0,982$; $CFI = 0,984$; $RMSEA = 0,027$; $CMIN/DF = 1,105$. Berdasarkan analisis data, dapat disimpulkan bahwa model tersebut dapat diterima dengan baik dan selanjutnya hasil penelitian ini memberikan implikasi teori bahwa pengaruh orientasi pembelajaran terhadap kerja cerdas tenaga penjualan adalah positif dan signifikan, pengalaman menjual terhadap kerja cerdas adalah positif dan signifikan, efektivitas pelatihan terhadap kerja cerdas adalah positif dan signifikan, sikap akan persaingan terhadap kerja keras adalah positif dan signifikan, motivasi berprestasi terhadap kerja keras adalah positif dan signifikan, penilaian kinerja terhadap kerja keras adalah positif dan signifikan, kerja cerdas terhadap kinerja tenaga penjualan adalah positif dan signifikan dan kerja keras terhadap kinerja tenaga penjualan adalah positif dan signifikan. Implikasi manajerial serta agenda penelitian penelitian mendatang juga dibahas dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Kerja Cerdas, Kerja Keras, Orientasi Pembelajaran, Pengalaman Menjual, Efektivitas Pelatihan, Sikap Akan Persaingan, Motivasi Berprestasi, Penilaian Kinerja, Kinerja Tenaga Penjualan