

ABSTRAK

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah program yang termasuk dalam Kelompok Program Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Pemberdayaan Usaha Mikro dan Ekonomi Kecil. Cluster ini memiliki tujuan meningkatkan akses ke modal dan sumber daya lain yang ditujukan untuk usaha mikro dan kecil. KUR adalah skema kredit atau pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang digunakan khusus untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan Koperasi (UMKMK) dalam bisnis yang produktif dan layak, tetapi memiliki keterbatasan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh Perbankan. PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, yang didirikan pada tahun 1946, salah satu bank besar di Indonesia telah lama dikenal oleh masyarakat, PT. Beberapa periode terakhir BNI sedang menjalani proses reformasi untuk menghadapi tantangan dunia perbankan di Indonesia. masa depan yang semakin kompleks. Rumusan masalah yang terkandung dalam penelitian ini adalah menemukan cara untuk meningkatkan kinerja tenaga penjual. Penelitian memiliki tujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang mempengaruhi motivasi penjualan dalam meningkatkan kinerja tenaga penjualan.

Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi yang dasarnya menguji nilai ketergantungan antara variabel kinerja tenaga penjual dengan variabel kepemimpinan manajemen, motivasi penjualan, kemampuan manajerial penjualan. Analisis ini juga dibantu dengan uji lainnya seperti uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, dan uji asumsi klasik. Yang akan membantu hasil akhir dari penelitian ini.

Penelitian ini pada penjualan PBA PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk Jakarta - Wilayah BSD (WJB) berjumlah 79 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kepemimpinan manajemen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja tenaga penjual, variabel motivasi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja tenaga penjual, variabel kemampuan manajerial penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja tenaga penjual.

Kata kunci : motivasi penjualan, kepemimpinan manajemen, kemampuan manajerial penjualan, kinerja tenaga penjual