

ABSTRAKSI

Program pelatihan tenaga penjual yang berkualitas akan mengoptimalkan kinerja tenaga penjualan lewat beberapa variable yakni kompetensi tenaga penjual dan kualitas pengelolaan wilayah distribusi. Permasalahan penelitian dalam penelitian ini adalah bagaimana peningkatan kompetensi tenaga penjual yang berpengaruh pada peningkatan kualitas pengelolaan wilayah penjual mampu mengisi gap antara program pelatihan tenaga penjual dan kinerja tenaga penjual. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 166 orang responden, dimana respondennya adalah tenaga penjual yang sudah pernah mengikuti program pelatihan dari pelbagai perusahaan distributor farmasi di Jawa Tengah. Alat analisis yang digunakan adalah *Structural Equation Modeling* (SEM) pada program AMOS 23.

Dari hasil analisis terhadap model penelitian yang diuji disimpulkan bahwa model memenuhi kriteria goodness of fit. Dari empat hipotesis yang diteliti, terdapat tiga hipotesis yang diterima. Dalam upaya meningkatkan kinerja tenaga penjual, kompetensi tenaga penjual dipengaruhi signifikan oleh program pelatihan tenaga penjual sebesar, dan kualitas pengelolaan wilayah distribusi dipengaruhi signifikan oleh kompetensi tenaga penjual sebesar dan kinerja tenaga penjual signifikan dipengaruhi oleh kualitas pengelolaan wilayah distribusi sebesar. Sedangkan kompetensi tenaga penjual memiliki pengaruh yang kecil atau tidak signifikan terhadap kinerja tenaga penjual.

Kata kunci: *Kualitas Program Pelatihan Tenaga Penjual, Kompetensi Tenaga Penjual, Kualitas Pengelolaan Wilayah Distribusi, Kinerja Tenaga Penjual*