

## ABSTRAK

Tenaga penjual memiliki peran penting untuk mendukung kesuksesan suatu perusahaan. Dengan meningkatnya kinerja tenaga penjual, kinerja dari perusahaan diharapkan pula turut meningkat. Untuk itu, penelitian ini yaitu melakukan analisis faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap kinerja tenaga penjual, yang dilakukan dengan mengembangkan variabel kompetensi tenaga penjual, orientasi pembelajaran dan *adaptive selling*. Model dalam penelitian ini terdiri dari empat konstruk, lima belas indikator, serta lima hipotesis. Hipotesis diuji dengan menyebarkan 105 kuesioner kepada para sampel yaitu tenaga penjual PT Karya Zirang Utama Jawa Tengah. Data yang didapatkan lalu dilakukan analisis menggunakan *Structural Equation Modelling*.

Hasil analisis SEM memenuhi kriteria Goodness of Fit Index;  $\chi^2$  (*chi square*) 65,450, *probability* 0,943 ( $\geq 0.05$ ), RMSEA 0,000 ( $\leq 0.08$ ), GFI 0,929 ( $\geq 0.90$ ), AGFI 0,900 ( $\geq 0.90$ ), TLI 1,021 ( $\geq 0.95$ ), CFI 1,000 ( $\geq 0.95$ ), yang menandakan bahwa model layak digunakan. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa kelima hipotesis memenuhi syarat, yaitu nilai CR  $> 1,96$  dengan tingkat probabilitas  $< 0,05$ .

Dari hasil tersebut diajukan implikasi teoritis bahwa orientasi pembelajaran serta kompetensi tenaga penjual memiliki pengaruh terhadap *adaptive selling* serta kinerja tenaga penjual sesuai dengan teori yang digunakan.

Kata Kunci : Kompetensi, orientasi pembelajaran, *adaptive selling* dan kinerja tenaga penjual.