

ABSTRAKSI

Penelitian ini ditujukan untuk menguji pengaruh orientasi kerja keras, kualitas sales training dan orientasi kerja cerdas terhadap kompetensi tenaga penjualan dan dampaknya pada kinerja tenaga penjualan. Masalah penelitian adalah bagaimana meningkatkan kinerja tenaga penjualan melalui orientasi kerja keras, kualitas sales training dan orientasi kerja cerdas dengan dimediasi kompetensi tenaga penjualan?

Sampel penelitian ini adalah tenaga penjual Bank Jateng Jawa Tengah, sejumlah 119 responden. *Structural Equation Modeling* (SEM) yang dijalankan dengan perangkat lunak AMOS, digunakan untuk menganalisis data. Hasil analisis menunjukkan bahwa orientasi kerja keras, kualitas sales training dan orientasi kerja cerdas berpengaruh signifikan terhadap kompetensi tenaga penjualan dalam meningkatkan kinerja tenaga penjualan.

Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa orientasi kerja keras berpengaruh terhadap kompetensi tenaga penjualan; kualitas sales training berpengaruh terhadap kompetensi tenaga penjualan; orientasi bekerja cerdas berpengaruh terhadap kompetensi tenaga penjualan; orientasi bekerja keras berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan; kualitas sales training berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan; orientasi bekerja cerdas berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan; dan kompetensi tenaga penjualan berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan

Kata Kunci: orientasi bekerja keras, kualitas sales training; orientasi bekerja cerdas; kompetensi tenaga penjualan dan kinerja tenaga penjualan