ABSTRAK

Pengamatan terhadap data penjualan dealer Honda Semarang Center menyatakan bahwa pada tahun 2014-2017 mengalami kenaikan penjualan, akan tetapi pada 2018 mengalami penurunan jumlah penjualan mobil. Didukung dengan jumlah tenaga penjual di Honda Semarang Center dari tahun ke tahun selalu meningkat membuat fenomena gap muncul. Dapat disimpulkan bahwa terdapat masalah pada kinerja tenaga penjual.

Berdasarkan fenomena gap diatas, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh orientasi pembelajaran dan pengalaman penjual terhadap kinerja tenaga penjual melalui kapabilitas tenaga penjual dan kerja cerdas sebagai variabel intervening.

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah tenaga penjual Honda Semarang Center di Semarang yang minimal sudah bekerja sebagai tenaga penjual selama 3 bulan. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 110 responden. Adapun metode pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner. Penelitian ini menggunakan teknik analisis *Structural Equation Modelling* (SEM) dengan menggunakan alat analisis AMOS 24.0.

Hasil pengujian menggunakan teknik analisis *Structural Equation Modelling* (SEM) menunjukkan bahwa model tersebut sesuai dengan data populasi. Sedangkan dari pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kelima hipotesis dapat diterima dan dibuktikan dalam penelitian ini, yaitu orientasi pembelajaran dan pengalaman penjual dipengaruhi oleh kapabilitas tenaga penjual, kapabilitas tenaga penjual dipengaruhi oleh kerja cerdas, serta kapabilitas tenaga penjual dan kerja cerdas dipengaruhi oleh kinerja tenaga penjual

Kata Kunci : Orientasi Pembelajaran, Pengalaman Penjual, Kapabilitas Tenaga Penjual, Kerja Cerdas, Kinerja Tenaga Penjual.