

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengalaman menjual, kompetensi menjual, kualitas hubungan terhadap peningkatan kinerja tenaga penjualan. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah tenaga penjualan *smartphone* kota Semarang yang minimal sudah bekerja sebagai tenaga penjualan selama 2 bulan. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 110 responden. Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan melalui kuesioner. Penelitian ini menggunakan analisis Structural Equation Modeling (SEM) dengan menggunakan alat analisis AMOS 22.0.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengalaman menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas hubungan, kompetensi menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas hubungan, pengalaman menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kompetensi menjual, pengalaman menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, kompetensi menjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, dan kualitas hubungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan.

Kata kunci: Pengalaman menjual, kompetensi menjual, kualitas hubungan, kinerja tenaga penjualan.