

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah hard skill, soft skill dan motivasi berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan PT.Bumiputera wilayah Semarang dan menganalisis faktor mana yang paling dominan dalam mempengaruhi kinerja tenaga penjualan. Dalam penelitian ini, populasi penelitian mengacu pada seluruh tenaga kerja penjualan PT.Bumiputera wilayah Semarang yang berjumlah 938 orang. Sampel yang diambil sebanyak 75 responden dengan menggunakan teknik purposive sampling.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut : $Y = 0.254 X_1 + 0.321 X_2 + 0.268 X_3$ Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolonieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan terdistribusi secara normal.

Urutan secara individu dari masing-masing variabel yang paling berpengaruh adalah variabel Soft Skill dengan koefisien regresi sebesar 0,321, lalu variabel motivasi dengan koefisien regresi sebesar 0,268. Sedangkan variabel yang berpengaruh paling rendah adalah hard skill dengan koefisien regresi sebesar 0,254. Model persamaan ini memiliki nilai F hitung sebesar 31,312 dan dengan tingkat signifikansi 0,000. Dimana F hitung lebih besar dari F tabel (2,73) dan dengan tingkat signifikansi yang lebih kecil dari α (0,05). Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen yaitu kinerja tenaga penjualan

PT.Bumiputera perlu meningkatkan soft skill, motivasi, dan hard skill tenaga penjualnya agar dapat meningkatkan jumlah penjualan dan mampu bersaing dengan perusahaan asuransi sejenis.

Kata kunci: Hard Skill, Soft skill, Motivasi, Kinerja Tenaga Penjualan.