

ABSTRAKSI

Kinerja tenaga penjualan merupakan elemen penting dalam penjualan karena nilainya menjadi tolak ukur kontribusi tenaga penjualan bagi organisasi/perusahaan. KJKS BMT BUS merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan syariah dengan memiliki lebih dari tiga ratus tenaga penjualan merupakan modal sumber daya manusia yang perlu dikelola untuk mencapai tujuan perusahaan. Hal inilah yang mendorong peneliti untuk meneliti sejauh mana pengaruh kompetensi dan perilaku terhadap kinerja tenaga penjualan.

Sampel penelitian ini adalah tenaga penjualan bagian marketing KJKS BMT BUS Lasem yang berjumlah 100 responden yang tersebar di Jawa Tengah dan DIY dengan metode kuesioner. Analisis data yang digunakan menggunakan metode regresi berganda dengan software SPSS R.17 Hasil analisis menunjukkan bahwa kompetensi dan perilaku berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan.

Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa kompetensi yang dirasakan berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan dengan nilai regresi sebesar 0.444 dan perilaku yang dirasakan berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan dengan nilai regresi sebesar 0.335.

Kata kunci : kompetensi, perilaku, kinerja tenaga penjualan.