

ABSTRAKSI

Penelitian mengenai kinerja tenaga penjualan telah banyak dilakukan oleh berbagai peneliti, studi ini bertujuan untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana meningkatkan kinerja tenaga penjualan. Selanjutnya untuk menjawab permasalahan tersebut dikembangkan sebuah permodelan dan lima hipotesis telah dirumuskan dalam penelitian ini.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 108 orang responden, dimana respondennya adalah para tenaga penjualan PT. Cemaco Mandiri Corporation di Semarang. Alat analisis data yang digunakan adalah *structural equation modelling* (SEM) pada program AMOS 4,01.

Hasil analisis SEM memenuhi kriteria *Goodness of fit index*, yaitu sebagai berikut: chi square 136.500, probability 0.266, RMSEA 0.026, GFI 0.883, AGFI 0.842, CMIN/DF 1.075, TLI 0.983, CFI 0.986.

Hasil analisis data penelitian ini menunjukkan model, dan hasil penelitian ini dapat diterima dengan baik. Dan selanjutnya hasil penelitian ini membuktikan bahwa semua hipotesis adalah positif dan signifikan. 1. Pengaruh peran supervisi terhadap kejelasan peran tenaga penjualan, 2. Pengaruh peran rekan kerja terhadap kejelasan peran tenaga penjualan, 3. Pengaruh orientasi pembelajaran terhadap keahlian tenaga penjualan, 4. Pengaruh kejelasan peran tenaga penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan, 5. Pengaruh keahlian tenaga penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan.

Kata kunci : kejelasan peran tenaga penjualan, keahlian tenaga penjualan dan kinerja tenaga penjualan.