

ABSTRAKSI

Salesforce Managment atau armada penjualan merupakan bagian dari manajemen penjualan yang sering dipandang sebagai bagian penting dalam menunjang keberhasilan perusahaan. Hal ini dikarenakan bahwa tenaga penjualan adalah wakil dari sebuah perusahaan yang berhubungan secara langsung dengan pelanggan, sehingga dapat mempengaruhi pelanggan untuk membeli atau tidak membeli produk dari perusahaan tersebut.

Penelitian ini mencoba untuk menguji pengaruh ketrampilan menjual, kompensasi, sistem kontrol terhadap kinerja tenaga penjualan dan kaitannya terhadap efektivitas penjualan pada PT. Telkomsel graPARI Semarang.

Penelitian ini menggunakan metode populasi dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa kuesioner dan data sekunder berupa buku referensi dan jurnal *reading*. Populasi dalam penelitian adalah seluruh tenaga penjual (*sales agent*) PT. Telkomsel graPARI Semarang. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *Structural Equation Model* (SEM) dari software AMOS 16.0. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan kausalitas antar variabel-variabel yang mempengaruhi dan kriteria Goodness of Fit yaitu *Chi-square* = (92,800); *Probability* = (0,217); *CMIN/DF* = (1,118), *GFI* = (0,910); *AGFI* = (0,869); *TLI* = (0,983); *CFI* = (0,987); *RMSEA* = (0,032).

Dari hasil analisis terlihat bahwa dari empat hipotesis yang diajukan, hanya tiga hipotesis yang diterima. Ketiga hipotesis yang diterima adalah : semakin tinggi ketrampilan menjual maka akan semakin tinggi kinerja tenaga penjualan, semakin tinggi kompensasi maka akan semakin tinggi kinerja tenaga penjualan dan semakin tinggi kinerja tenaga penjualan maka akan semakin tinggi efektivitas penjualan. Sedangkan hipotesis yang ditolak adalah : semakin tinggi sistem kontrol maka akan semakin tinggi kinerja tenaga penjualan.

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah tidak sesuainya hipotesis 3 (variabel sistem kontrol) yang diajukan oleh peneliti dengan hasil akhir yang diperoleh.

Agenda penelitian mendatang diharapkan supaya dilakukan penelitian sejenis yang menggunakan variabel-variabel lain ataupun objek lain.

Kata kunci : Armada tenaga penjualan (*Salesforce managment*) , *ketrampilan menjual, kompensasi, sistem kontrol, kinerja tenaga penjualan dan efektivitas penjualan.*