

## ABSTRAKSI

Tenaga Penjual memiliki peranan yang sangat penting dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan. Karena berawal dari penyampaian informasi produk yang tepat kepada para calon konsumen dan melalui tenaga penjual, perusahaan dapat menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen. Dalam memenuhi kebutuhan para calon konsumen maka diharapkan para tenaga penjual memiliki keahlian komunikasi yang baik untuk bisa beradaptasi dengan para calon konsumen, guna lebih mendukung maka Perencanaan Penjualan yang baik juga bisa lebih meningkatkan penjualan, didukung oleh sistem kontrol dari perusahaan dan tenaga penjual harus memiliki orientasi kepada pelanggan. Beberapa hal diatas diupayakan untuk meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual.

Metode yang digunakan adalah menyebarkan kuisioner kepada 50 responden sebagai sampel dengan menggunakan metode sensus sampling. Hasil penelitian ini telah diolah menggunakan **Program SPSS for Windows**

Dari hasil penelitian secara parsial variabel Keahlian Komunikasi, Perencanaan Penjualan, Sistem Kontrol dan Orientasi Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja Tenaga Penjual dan faktor yang paling dominan adalah variabel Perencanaan penjualan dengan nilai hasil uji t yaitu 0,012 yang jauh dibawah 0,05.

Secara simultan, variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat sebesar 52,6%

Kata Kunci : Keahlian Komunikasi, Perencanaan Penjualan, Sistem Kontrol, Orientasi Pelanggan dan Kinerja Tenaga Penjual.