

ABSTRAKSI

Penelitian ini merupakan studi empirik yang diajukan untuk menganalisis keahlian komunikasi, perencanaan penjualan, dukungan material dan sistem kontrol dalam meningkatkan aktivitas tenaga penjualan untuk mencapai kinerja tenaga penjualan

Penelitian ini menggunakan sampel 103 sales executive dari Bank Mandiri. Alat analisa data yang digunakan adalah Structural Equation Modelling (SEM) pada program AMOS 5.

Hasil analisa data menunjukkan bahwa model penelitian mempunyai kesesuaian/*fit* yang baik dan semua hipotesis penelitian dapat dibuktikan. Kesimpulan yang diambil adalah keahlian komunikasi, perencanaan penjualan, dukungan material, dan sistem kontrol berpengaruh positif terhadap aktivitas tenaga penjual, kemudian aktivitas tenaga penjual berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjual.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil implikasi teoritis bahwa penelitian ini memberi justifikasi tambahan bagi beberapa antecedent yang mempengaruhi aktivitas tenaga penjual secara positif, yaitu keahlian komunikasi, perencanaan penjualan, dukungan material, dan sistem kontrol. Implikasi manajerial yang dapat diberikan adalah saran bagi para manajer untuk memberi perhatian lebih pada faktor dukungan material, karena hal ini merupakan faktor yang paling dominan yang mempengaruhi aktivitas tenaga penjual.

Kata kunci: keahlian komunikasi, dukungan material, sistem kontrol, aktivitas tenaga penjual, kinerja tenaga penjual