

## ABSTRAKSI

Saat ini tenaga penjualan dituntut untuk kreatif dan adaptif dalam bekerja, karena perkembangan perekonomian memberi konsekuensi pada banyaknya perubahan yang terjadi di masyarakat. Serta makin pesatnya kemajuan teknologi komunikasi dalam persaingan global, pada umumnya membuat pelanggan makin cepat mengambil keputusan dalam siklus pembelian mereka. Profesi tersulit seorang tenaga penjualan adalah menjual produk hasil pertanian. Hal tersebut tidaklah terlihat berlebihan, jika melihat lebih dalam praktek penjualan produk hasil pertanian. Berdasarkan uraian di atas, maka judul dalam penelitian ini adalah : **“PENGARUH KERJA CERDAS, KERJA KERAS DAN UMPAN BALIK SUPERVISOR TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL (Studi Kasus Pada Suplier-Suplier UD. Padi Mas Pemalang)”**.

Tujuan penelitian ini adalah : untuk menganalisis pengaruh kerja cerdas terhadap kinerja tenaga penjual, untuk menganalisis pengaruh kerja keras terhadap kinerja tenaga penjual, untuk menganalisis pengaruh umpan balik supervisi terhadap kinerja tenaga penjual. Penelitian ini menggunakan populasi karyawan tenaga penjual UD Padimas Pemalang sejumlah 33 orang, sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah 33 responden. Teknik pengambilan sampel dengan metode sensus. Metode analisis data yang digunakan adalah regresi berganda.

Hasil dari penelitian ini adalah : Kerja cerdas berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual, hal ini mengindikasikan bahwa kerja cerdas merupakan alur atau arah strategi yang tepat sebagai kunci mekanisme pencapaian kinerja tenaga penjualan lebih baik. Kerja keras berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual kerja, hal ini mengindikasikan bahwa kerja keras membuat praktek aktivitas penjualan yang bermutu. Sering kali mutu aktivitas penjualan diukur dari upaya seorang tenaga penjualan Semakin baik atau kuat upaya seorang tenaga penjualan maka semakin baik dan tinggi derajat mutu dari aktivitas tenaga penjualan tersebut. Umpan balik supervisi berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjual, apabila umpan balik supervisi semakin tinggi, maka supervisi akan memberikan jalan keluar untuk mengatasi masalah yang berhubungan dengan penjualan, sehingga mampu mengatasi ketidakpastian dalam penjualan dan mampu mengatasi persaingan, sehingga tenaga penjual bisa memperoleh penjualan yang semakin tinggi dan kinerja tenaga penjual semakin meningkat.

*Kata Kunci : Kerja Cerdas, Kerja Keras, Umpan Balik Supervisi dan Kinerja Tenaga Penjual*