

ABSTRAKSI

Kinerja tenaga penjualan merupakan salah satu faktor yang memiliki peranan penting dalam mendukung keberhasilan perusahaan, karena kinerja tenaga penjualan merupakan pihak yang berhubungan langsung dengan nasabah dalam mempengaruhi pengambilan keputusan. Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa kinerja tenaga penjualan KJKS BMT BUS kurang maksimal sehingga perlu menerapkan strategi baru dalam manajemen penjualan perusahaan,

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh orientasi belajar dan kompetensi profesional terhadap kinerja penjualan dengan pola kerja cerdas sebagai variabel intervening. Populasi adalah karyawan bagian marketing di KJKS BMT BUS sebesar 35 orang, sehingga penelitian ini merupakan penelitian sensus. Alat analisisnya adalah Partial Least Square..

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi belajar berpengaruh positif terhadap pola kerja cerdas, artinya semakin tinggi kompetensi profesional karyawan, maka akan semakin tinggi pula potensi untuk menghasilkan kemampuan bekerja secara cerdas. Kompetensi profesional berpengaruh positif terhadap pola kerja cerdas, semakin tinggi kompetensi profesional karyawan, maka akan semakin tinggi pula potensi untuk menghasilkan kemampuan bekerja secara cerdas. Orientasi belajar berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan, dapat diartikan semakin tinggi orientasi belajar karyawan, maka karyawan akan cenderung untuk terus belajar guna meningkatkan kemampuan sehingga akan meningkatkan kinerja penjualan. Kompetensi profesional berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan, artinya semakin tinggi kompetensi profesional karyawan, maka akan semakin tinggi pula kinerja penjualan yang dihasilkan. Pola kerja cerdas berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan, artinya semakin tinggi pola kerja cerdas karyawan, maka karyawan akan lebih mudah memahami perilaku seseorang dan lebih mudah dalam mengambil keputusan dengan cepat sehingga akan berdampak pada meningkatnya kinerja penjualan.

Kata Kunci : Orientasi belajar, kompetensi professional, pola kerja cerdas dan kinerja penjualan.