

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu bagian penting dalam manajemen pemasaran perusahaan. Dari kegiatan menjual diharapkan terjadinya transaksi pertukaran yang memberikan penghasilan bagi perusahaan untuk tumbuh dan berkembang. Terlebih perusahaan tersebut bergerak dalam bidang jasa yang penjualannya berhubungan langsung dengan konsumen. Namun banyak permasalahan yang menyangkut tenaga pemasar, salah satunya adalah kurangnya kinerja cerdas dalam melakukan penjualan. Berdasarkan uraian di atas, maka judul dalam penelitian ini adalah : “Model Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual Asuransi Jiwa studi pada PT. Zurich cabang Supriyadi Semarang”.

Tujuan penelitian ini adalah : Untuk memberikan bukti empiris bahwa teamwork, pengalaman dan umpan balik supervisi berpengaruh terhadap kinerja cerdas dan memberikan bukti empiris bahwa teamwork, pengalaman, umpan balik supervisi dan kerja cerdas berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan. Penelitian ini menggunakan populasi karyawan PT. Zurich cabang Supriyadi Semarang dan tidak termasuk pemimpin, sebanyak 50 orang, sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah 47 responden yang di peroleh dengan menggunakan metode sensus. Metode analisis data yang digunakan adalah path analisis.

Hasil dari penelitian ini adalah : Teamwork berpengaruh terhadap Kinerja Cerdas dengan arah regresi yang positif, Pengalaman mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja cerdas, dengan arah positif, Umpan Balik Supervisi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Cerdas, Kinerja Cerdas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Tenaga Penjual, dengan arah positif.

Kata Kunci : Teamwork, Pengalaman, Umpan Balik Supervisi, Kerja Cerdas dan Kinerja Tenaga Penjualan.