

## ABSTRAKSI

Seiring dengan berjalanya waktu, ketrampilan dan keahlian karyawan lambat laun akan menurun dan tidak *up to date* lagi jika tidak terus dipertahankan dan dikembangkan sesuai bidang kerja yang bersangkutan. Perusahaan perlu untuk mengadakan suatu aktivitas khusus guna mengembangkan *skill* karyawan bagian pemasaran dalam menunjang aktivitas operasional pemasaran dan penjualan, yaitu meningkatkan ketrampilan menjual dengan meneliti tiga variabel penting di dalam pelaksanaannya yaitu variabel pelatihan tentang perkembangan kepribadian, kepemimpinan dan kerjasama dalam tim. Pengaruh signifikan yang diharapkan dari setelah diadakannya ketrampilan menjual adalah meningkatnya kinerja karyawan agar menjadi yang lebih baik sesuai harapan perusahaan yang akhirnya dapat mencapai profitabilitas yang tinggi.

Berdasarkan uraian tersebut maka dilakukan penelitian yang berusaha untuk mengetahui apakah ada pengaruh atau tidak ada pengaruh dari ketrampilan menjual yang dilaksanakan terhadap kinerja karyawan pada bagian pemasaran PT. Bank "X" dengan subjek penelitian yang berjumlah 32 orang.

Hasil penelitian menunjukkan nilai koefisien korelasi sebesar 0.961 telah berhasil menjelaskan adanya indikasi hubungan yang kuat antara ketrampilan menjual dengan kinerja karyawan, sedangkan nilai koefisien determinasi sebesar 0.923 yang menandakan bahwa ketrampilan menjual mempunyai pengaruh yang besar sekali terhadap meningkatnya kinerja karyawan. Pengujian pengaruh secara bersama - sama dari variabel bebas terhadap variabel terikat melalui uji F, telah dapat menjelaskan bahwa variabel - variabel dalam ketrampilan menjual apabila diberikan secara bersama - sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan. Hasil uji pengaruh variabel bebas secara terpisah terhadap variabel terikat melalui uji t menunjukkan bahwa variabel perkembangan kepribadian dan *team work* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan sedangkan hanya variabel kepemimpinan yang mempunyai hubungan signifikan terhadap kinerja karyawan yang sekaligus menjadi variabel bebas yang mempunyai pengaruh dominan terhadap variabel terikat.

Manajemen perusahaan hendaknya perlu untuk lebih mengadakan perubahan yang lebih kompleks dan modern terhadap kinerja karyawan mengingat tuntutan variasi kerja yang semakin tinggi, seperti dengan menyempurnakan format dan jenis ketrampilan menjual, memberikan tugas - tugas yang lebih menantang bagi karyawan dan juga adanya evaluasi dan monitor secara berkala terhadap *trend* penilaian struktur kerja setiap karyawan.