

ABSTRAK

Indonesia sudah memasuki era globalisasi yang semakin maju dalam hal ini membuat setiap perusahaan bersaing secara ketat salah satunya bisnis jasa asuransi yang dimana agen asuransi merupakan faktor utama dalam keberhasilan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *soft skill* dan motivasi terhadap kinerja tenaga penjual agen asuransi jiwa di Kota Bandung.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif-kausalitas. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *non probability sampling* yang digunakan adalah *sampling purposive* jumlah responden 100 responden Agen asuransi pada PT. Prudential Life Assurance. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian berdasarkan analisis deskriptif untuk variabel *soft skill* berada dalam kategori baik dengan persentase sebesar 75,52%, variabel motivasi berada dalam kategori baik dengan persentase sebesar 69,16%, variabel kinerja tenaga penjual berada dalam kategori cukup baik dengan persentase sebesar 66,76 dan variabel *soft skill* dan motivasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjual asuransi jiwa swasta di Kota Bandung secara parsial dengan total pengaruh sebesar 42,7% sedangkan simultan dengan besarnya pengaruh sebesar 19,6% dan sisanya sebesar 80,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci: *Soft Skill*, Motivasi, Kinerja Tenaga Penjual, PT. Prudential Life Assurance.