

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara mendalam pengaruh kompetensi *digital* terhadap kinerja *sales* di perusahaan Wuling Arista. Kompetensi *digital* merupakan salah satu kemampuan penting yang harus dimiliki oleh tenaga penjualan di era transformasi *digital* saat ini, di mana perkembangan teknologi dan persaingan bisnis otomotif modern menuntut kecepatan adaptasi serta keterampilan yang relevan. Kompetensi ini mencakup kemampuan dalam mengelola data, berkomunikasi secara efektif melalui media *digital*, memproduksi konten pemasaran yang menarik, menjaga keamanan informasi, serta memecahkan masalah secara kreatif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner kepada 118 responden yang merupakan tenaga *sales* Wuling Arista di wilayah Jawa Barat. Instrumen penelitian disusun berdasarkan dimensi kompetensi *digital* yang meliputi literasi data, komunikasi *digital*, pembuatan konten, keamanan *digital*, dan kemampuan pemecahan masalah. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan uji regresi linear sederhana untuk mengetahui hubungan dan pengaruh antara variabel independen dan dependen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi *digital* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja penjualan. Hal ini membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat penguasaan kompetensi *digital*, semakin optimal pula performa tenaga penjualan dalam mencapai target, membangun hubungan dengan konsumen, dan bersaing di pasar otomotif. Temuan ini memberikan implikasi penting bagi perusahaan untuk terus mengembangkan program pelatihan *digital* bagi tenaga penjualnya, guna memastikan daya saing yang berkelanjutan di tengah perubahan pasar yang dinamis.

Kata Kunci: Kompetensi *Digital*, Kinerja *Sales*, Literasi *Digital*, Komunikasi *Digital*, Pembuatan Konten, Keamanan, Pemecahan Masalah, Wuling Arista