

## ABSTRAK

Dalam membuka usaha, dana yang dibutuhkan tentu tidaklah sedikit. Mereka membutuhkan dana sesuai dengan apa yang diperlukan untuk membantu mendirikan usahanya tersebut. Seperti halnya usaha kecil hingga usaha besar, mereka membutuhkan banyak dana untuk mengembangkan maupun menambah usahanya guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Dana tersebut dapat dipenuhi dari sumber intern perusahaan, dari pemilik perusahaan, maupun pinjaman dari bank. Dapat diketahui bahwa untuk memenuhi kebutuhan dana, para pengusaha akan lebih banyak mengandalkan pinjaman dari penyedia dana berupa kredit yaitu dalam bentuk permodalan. Astra Credit Companies merupakan salah satu penyedia jasa kredit yang menyediakan dana untuk membantu menambah modal kerja perusahaan atau keperluan lain yang membutuhkan dana dalam jumlah kecil maupun besar. Astra Credit Companies dalam memperkenalkan dan memasarkan jasa kredit kepada masyarakat luas, agar masyarakat mengetahui adanya pelayanan kredit dan kelebihan – kelebihannya salah satunya adalah dengan memperkenalkan secara personal dan intens menggunakan metode telemarketing. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa berpengaruh kualitas kemampuan pada telemarketer terhadap respon penawaran kredit Astra Credit Companies tahun 2018. Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah Astra Credit Companies di Jalan Naripan Kota Bandung, objeknya yaitu kualitas kemampuan telemarketer, dan respon terhadap penawaran kredit yang dikumpulkan dengan menggunakan metode kuesioner serta dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas kemampuan telemarketer berpengaruh positif dan signifikan terhadap penawaran kredit.

**Kata kunci : Kemampuan telemarketer, respon penawaran.**