

Pengaruh Kepemimpinan Dan Komitmen Terhadap Kinerja Sales

(Studi Kasus Pada CV. Angkasa Leather Jombang)

ABSTRAK

Oleh:
Nur Lailatus Saadah
1761022

Dosen Pembimbing:
Nurali., SE., MM

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kepemimpinan terhadap kinerja sales, dan pengaruh komitmen terhadap kinerja sales pada CV. Angkasa Leather Jombang. Penelitian ini adalah metode kuantitatif menggunakan model regresi linier berganda dengan bantuan SPSS 22. Penelitian ini menggunakan sampel jenuh dengan 50 responden dengan responden penelitian berasal dari karyawan devisi sales.

Adapun hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa variabel kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales. Dan variabel komitmen berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales.

Kata kunci: kepemimpinan, komitmen, kinerja sales

**The Influence of Leadership and Commitmen on Sales Performance Case
Study on CV. Angkasa Leather Jombang**

ABSTRAK

By:
Nur Lailatus Saadah
1761022

Lecturer:
Nurali., SE.,MM

This study aims to examine the effect of leadership on sales performance, and the effect of commitment to sales performance on CV. Angkasa Leather Jombang. This research is a quantitative method using multiple linear regression models with the help of SPSS 22. This study uses a saturated sample with 50 respondents with research respondents coming from employees of the sales division.

The research results obtained indicate that the leadership variable has a positive and significant effect on sales performance. And the commitment variable has a positive and significant effect on sales performance.

Keywords: leadership, commitment, sales performance