

**PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN KOMUNIKASI
TERHADAP KINERJA SALES PADA CV ANGKASA LEATHER**

JOMBANG

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Universitas Narotama
Surabaya*



Oleh :

LEO YOUNG PRASETYO

NIM : 01218050

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS NAROTAMA

SURABAYA

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Leo Young Prasetyo
NIM : 01218050
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul:

**PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN KOMUNIKASI
TERHADAP KINERJA SALES PADA CV ANGKASA LEATHER JOMBANG**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan apabila diperlukan.

Surabaya, 14 Oktober 2022

Pembuat Pernyataan,



Leo Young Prasetyo
01218050

PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN KOMUNIKASI
TERHADAP KINERJA SALES PADA CV ANGKASA LEATHER JOMBANG**

DIAJUKAN OLEH:

**LEO YOUNG PRASETYO
NIM : 01218050**

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH:

DOSEN PEMBIMBING,



(I PUTU ARTAYA, S.E., M.M)

TANGGAL 27 AGUSTUS 2022

KETUA PROGRAM STUDI MANAJEMEN,



(I PUTU ARTAYA, S.E., M.M)

TANGGAL 27 AGUSTUS 2022

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI
TELAH DIUJI DAN DIPERTAHANKAN
PADA HARI SABTU, TANGGAL 20 AGUSTUS 2022

Judul Skripsi : Pengaruh Kepemimpinan Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Sales
Pada CV. Angkasa Leather Jombang

Disusun Oleh : Leo Young Prasetyo

NIM : 01218050

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

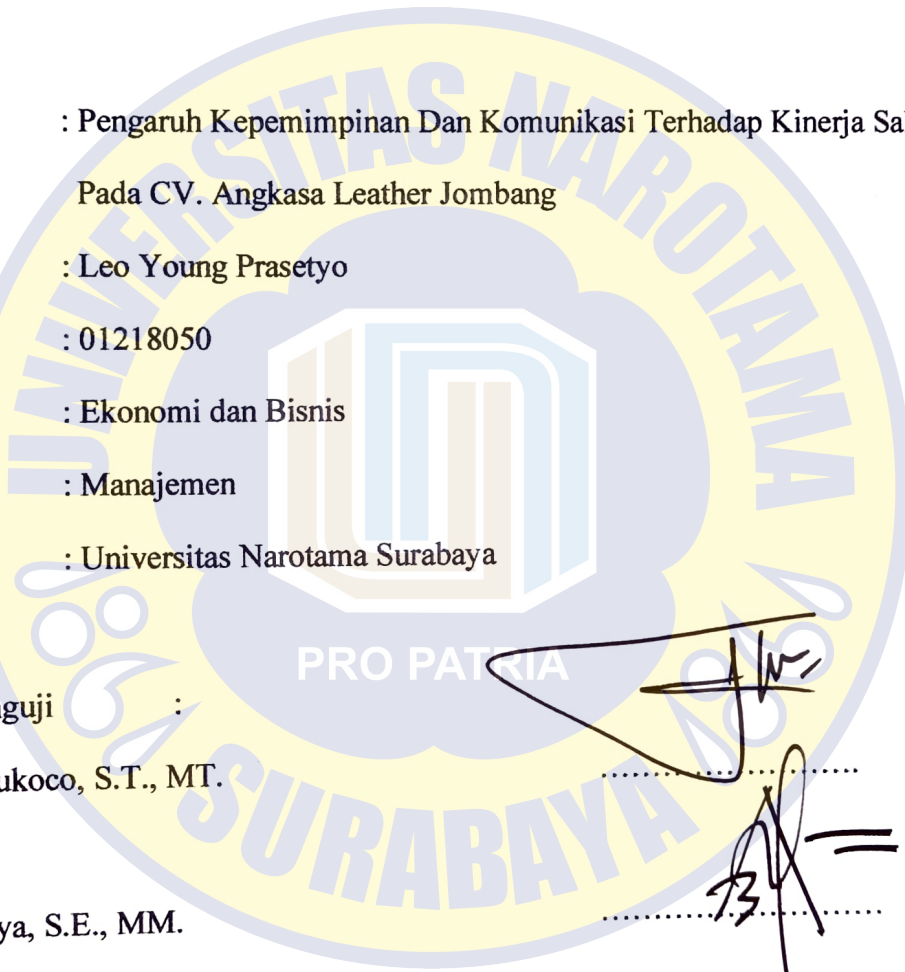
Program Studi : Manajemen

Perguruan Tinggi : Universitas Narotama Surabaya

Dihadapan Tim Penguji :

1. Dr. Agus Sukoco, S.T., MT.

2. I Putu Artaya, S.E., MM.



[Handwritten signatures and marks over the watermark]

**HALAMAN PERSETUJUAN PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Narotama Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Leo Young Prasetyo
NIM : 01218050
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Penelitian/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Narotama hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalti Free Right*) atas karya ilmiah yang berjudul :

“Pengaruh Kepemimpinan dan Komunikasi Terhadap Kinerja Sales Pada CV. Angkasa Leather Jombang”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti Noneksklusif ini Universitas Narotama berhak menyimpan, mengalihmedia formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Surabaya
Pada Tanggal : 14 Oktober 2022

Yang menyatakan



(Leo Young Prasetyo)

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah saya panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia yang telah Allah berikan, saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Kepemimpinan dan Komunikasi Terhadap Kinerja Sales Pada CV. Angkasa Leather Jombang”

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Narotama.

Dalam penyusunan skripsi ini, saya menyadari bahwa keberhasilan dan terlaksananya penelitian ini bukan merupakan keberhasilan individu. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dorongan, maupun doa sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik. Ucapan terima kasih saya tujukan kepada:

1. Kedua orang tua saya yang selalu memberikan doa, restu, dukungan, dan kasih sayang yang sangat berarti bagisaya.
2. Bapak Dr. Arasy Alimudin, SE., MM selaku Rektor Universitas Narotama Surabaya.
3. Ibu Dr. Ir. Rr. Hermien Tridayanti, MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Narotama Surabaya.
4. Bapak I Putu Artaya, SE., MM. selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas Narotama Surabaya.
5. Bapak I Putu Artaya, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan petunjuk dan nasehat yang sangat berarti bagisaya.
6. Bapak/Ibu dosen, staff, dan karyawan di lingkungan Universitas Narotama Surabaya yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi.
7. Teman-teman Universitas Narotama, sahabat-sahabat saya sekali gustemane perjuangan. Terima kasih atas dukungan, pengertian, doa, serta telah memberikan semangat yang berkesan yang tidak akan pernah terlupakan.
8. Keluarga tercinta yang tiada hentinya memberikan doa, motivasi dan semangat kepada saya untuk menyelesaikan skripsi saya ini.
9. Sdr. Risha Damayanti yang telah memberi semangat dan dorongan dalam proses penyelesaian skripsi.
10. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan kepada saya dalam menyusun skripsi.

Akhir kata, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk membalas kebaikan dari semua pihak yang telah membantu saya selama ini. Semoga skripsi ini bermanfaat kepada semua pihak.

Surabaya, 14 Oktober 2022

Penulis

DAFTAR ISI

SURATPERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	x
ABSTRAK.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	12
1.1 Latar Belakang	12
1.2 Rumusan Masalah.....	15
1.3 Tujuan Penelitian	15
1.4 Manfaat Penelitian	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	17
2.1 Landasan Teori.....	17
2.1.1 Kepemimpinan.....	17
2.1.2 Komunikasi.....	19
2.1.3 Kinerja.....	21
2.2 Penelitian Terdahulu	22
2.3 Kerangka Konseptual.....	25
2.4 Hipotesis	25
BAB III METODE PENELITIAN	27
3.1 Rancangan Penelitian.....	27
3.2 Definisi Operasional	27
3.2.1 Kinerja Karyawan	27
3.2.2 Kepemimpinan (X1)	28
3.2.3 Komunikasi (X2).....	28
3.3 Skala Pengukuran.....	30

3.4 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	30
3.4.1 Populasi.....	31
3.4.2 Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	31
3.5 Jenis dan Sumber Data serta Metode Pengumpulan Data.....	31
3.5.1 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.5.2 Metode Pengumpulan Data.....	31
3.6 Uji Instrumen	32
3.6.1 Uji Validitas	32
3.6.2 Uji Reliabilitas	32
3.7 Teknik Analisis Data.....	32
3.7.1 Analisis Deskriptif	33
3.7.2 Analisis Regresi Linier Berganda	33
3.7.3 Uji Asumsi Klasik.....	34
3.8 Uji Hipotesis	35
3.8.1 Uji Parsial (t).....	35
3.8.3 Uji R ² (Koefisien Determinasi)	35
3.8.3 Uji F (Simultan)	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian	37
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	37
4.3 Pembahasan.....	52
4.3.1 Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Sales.....	52
4.3.2 Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Sales.....	52
4.3.3 Pengaruh Kepemimpinan dan Komunikasi Secara Bersama - Sama Terhadap Kinerja Sales	52
BAB V PENUTUP	54
5.1 Simpulan	54
5.2 Saran	54
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konsep Penelitian	25
Gambar 2 Uji Heteroskedastisitas	49

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Kisi Kisi Instrumen Penelitian	29
Tabel 2 Instrumen Skala Likert	30
Tabel 3. Interpretasi Skor	33
Tabel 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	37
Tabel 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	38
Tabel 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	38
Tabel 7 Kelas Interval	39
Tabel 8 Analisis Deskriptif Terhadap Kepemimpinan	40
Tabel 9 Analisis Deskriptif Terhadap Komunikasi	41
Tabel 10 Analisis Deskriptif Tanggapan Responden Terhadap Kinerja Sales	42
Tabel 11 Hasil Uji Validitas	44
Tabel 12 Hasil Uji Reliabilitas	45
Tabel 13 Analisis Linear Berganda	45
Tabel 14 Uji one sample Kolmogorov Smirnov	47
Tabel 15 Uji Multikolinieritas	48
Tabel 16 Hasil Uji t	49
Tabel 17 Uji Koefisien Korelasi	50
Tabel 18 Hasil Uji F	51

EFFECT OF LEADERSHIP AND COMMUNICATION ON SALES PERFORMANCE ON CV ANGKASA LEATHER JOMBANG

ABSTRACT

By : Leo Young Prasetyo

Lecturer Supervisor : I Putu Artaya , SE, MM

This study aims to test and knowing influence leadership and communication to sales performance on CV. Angkasa Leather Jombang . Approach used _ in study this is approach quantitative . Population in study this is whole sales employees totaling 45 people . Technique data analysis using analysis multiple linear regression and testing hypothesis . Results study show that 1) Leadership take effect positive and significant to sales performance , 2) Communication take effect positive and significant to sales performance , 3) Leadership and Communication by together capable take effect significant to sales performance

Say Key : Leadership , Communication , Performance Employee

PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN KOMUNIKASI TERHADAP KINERJA SALES PADA CV ANGKASA LEATHER JOMBANG

ABSTRAK

Oleh : Leo Young Prasetyo

Dosen Pembimbing : I Putu Artaya, S.E, M.M

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan mengetahui pengaruh kepemimpinan dan komunikasi terhadap kinerja sales pada CV. Angkasa Leather Jombang. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan sales yang berjumlah 45 orang. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales, 2) Komunikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja sales, 3) Kepemimpinan dan Komunikasi secara bersama - sama mampu berpengaruh signifikan terhadap kinerja sales

Kata Kunci: Kepemimpinan, Komunikasi, Kinerja Karyawan