

**GAYA KEPEMIMPINAN DAN LINGKUNGAN KERJA PENGARUHNYA  
TERHADAP KINERJA SALES MELALUI MOTIVASI KERJA PT.  
ACCENTUATES JAKARTA SELATAN**

**SKRIPSI**

**SARJANA EKONOMI**

**Program Studi Manajemen-Strata 1**



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JAKARTA  
2019**

**GAYA KEPEMIMPINAN DAN LINGKUNGAN KERJA PENGARUHNYA  
TERHADAP KINERJA SALES MELALUI MOTIVASI KERJA PT.  
ACCENTUATES JAKARTA SELATAN**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar**

**SARJANA EKONOMI**

**Program Studi Manajemen-Strata 1**



**UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**JAKARTA**

**2019**

## ABSTRACT

*This research aims to know the influence of leadership styles and the work environment on performance of employees through motivation work PT. Samsung Accentuates South Jakarta. Methods of analysis of this research using path analysis (Path Analysis). Based on the results of the analysis found that the style of leadership and significant positive effect against Work Motivation, work environment do not affect significantly to Work Motivation, leadership style and significant positive effect against The performance of Sales, significantly influential work environment on performance of work Motivation, Sales have no effect on performance and significant positive Sales.*

*Keywords: leadership styles, Motivation, Work Environment and the performance of Sales.*



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya kepemimpinan dan lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan melalui motivasi kerja PT Accentuates Samsung Jakarta Selatan. Metode analisis dari penelitian ini menggunakan analisis jalur (*Path Analysis*). Berdasarkan hasil analisis ditemukan bahwa Gaya Kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Motivasi Kerja, Lingkungan Kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap Motivasi Kerja, Gaya kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Sales, Lingkungan Kerja berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Sales, Motivasi Kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Sales.

Kata Kunci : Gaya Kepemimpinan, Lingkungan, Motivasi Kerja dan Kinerja Sales.

