

Intisari

Penelitian ini adalah penelitian eksplanatori yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional terhadap motivasi tenaga penjualan, serta menguji peran budaya organisasi sebagai variabel moderasi. Hipotesis yang akan dibuktikan yaitu adanya pengaruh positif antara gaya kepemimpinan transformasional dan transaksional terhadap motivasi tenaga penjualan, dan budaya organisasi sebagai variabel moderasi akan memperkuat pengaruh masing-masing gaya kepemimpinan terhadap motivasi tenaga penjualan tersebut.

Populasi dalam penelitian ini adalah tenaga penjualan yang bekerja pada perusahaan di industri *Fast Moving Consumer Goods* di provinsi Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Sampel yang dipilih adalah tenaga penjualan yang mempunyai pengalaman kerja minimal 2 tahun dan mempunyai tingkat pendidikan minimal Sekolah Lanjutan Tingkat Atas.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan uji F, gaya kepemimpinan transformasional dan transaksional secara bersama-sama mempunyai pengaruh positif terhadap motivasi tenaga penjualan. Berdasarkan uji t, gaya kepemimpinan transformasional mempunyai pengaruh positif terhadap motivasi tenaga penjualan, sedangkan pengaruh gaya kepemimpinan transaksional terhadap motivasi tenaga penjualan tidak didukung oleh data yang ada dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil uji regresi moderasi, budaya organisasi tidak mempunyai dampak yang signifikan kepada pengaruh masing-masing gaya kepemimpinan terhadap motivasi tenaga penjualan.

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu adanya kecenderungan terjadi bias karena tenaga penjualan yang menilai dirinya sendiri dan terbawa oleh situasi yang sedang mereka alami. Hasil uji regresi variabel moderasi pada penelitian ini juga tidak mendukung hipotesis yang diajukan. Hal tersebut kemungkinan berkaitan dengan karakteristik responden, sehingga untuk mendapatkan data dan informasi yang semakin dalam, di masa mendatang perlu dilakukan penelitian yang lebih mendetail dengan jenis karakteristik responden yang berbeda.

Hasil penelitian ini mempunyai 2 implikasi praktis. Pertama, agar mendapatkan hasil yang optimal dari gaya kepemimpinan transaksional, terutama dari indikator *contingent reward*, maka pemimpin tenaga penjualan harus memastikan adanya sistem imbalan yang baik. Kedua, perkembangan lingkungan bisnis yang dinamis membuat gaya kepemimpinan transaksional harus dikombinasikan dengan gaya kepemimpinan transformasional agar lebih efektif untuk meningkatkan motivasi bawahannya.

Kata kunci : gaya kepemimpinan, motivasi, tenaga penjualan, budaya organisasi

Abstract

This research is explanatory research which aims to analyze the influence of transformational leadership style and transactional leadership style on salespersons motivation, and examine the role of organizational culture as a moderating variable. The hypothesis that will be proven is that there is a positive influence between transformational leadership style and transactional leadership style on salespersons motivation, and organizational culture as moderating variable will strengthen the influence of each leadership style on the motivation of the salespersons.

The population in this study are salespersons who work for companies in the Fast Moving Consumer Goods industry in Central Java Province and Special Region of Yogyakarta. The sample population chosen is salesperson who has minimum of 2 years work experience for a company in the FMCG industry and has minimum level of education at the High School.

The findings based on the F statistical test, the transformational and transactional leadership style together have a positive influence on the salespersons motivation. Based on the t statistical test show that the transformational leadership style has a positive influence on salespersons motivation, while the influence of the transactional leadership style on the motivation is not supported by the data in this study. Based on the moderated regression analysis test, organizational culture does not have a significant impact on the influence of each leadership style on the salespersons motivation.

The limitation in this study is that there is a tendency for bias to be caused by salespersons who value themselves and are carried away by the situation they are experiencing, both with their supervisors and colleagues in completing the questionnaire. The regression test results of the moderating variable in this study also do not support the proposed hypothesis. This may be related to the characteristics of the respondents, so that in order to obtain more in-depth data and information, more detailed research needs to be conducted with different characteristics of respondents in the future.

There are two practical implications of the results of this study. First, in order to obtain optimal results from the transactional leadership style, especially from the contingent reward indicator, the sales leader must ensure a good reward system. Second, the current business environment makes transactional leadership styles have to be combined with transformational leadership styles to be more effective in increasing the motivation of their subordinates.

Key words : leadership style, motivation, salesperson, organization culture