

INTISARI

Penelitian ini menguji dan menganalisis pengaruh kebutuhan berprestasi dan kepemimpinan pemberdayaan pada kinerja tenaga penjual, dengan melibatkan variabel komitmen organisasi sebagai pemediasi. Teknik pengambilan data menggunakan *purposive sampling* melalui penyebaran kuesioner dengan perolehan sampel sebanyak 145 responden. Responden merupakan tenaga penjual produk kesehatan yang tergabung dalam organisasi Prima R&G Center dengan sistem pemasaran jaringan atau *Multi Level Marketing* (MLM). Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kebutuhan berprestasi seorang tenaga penjual akan mempengaruhi kinerjanya, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui komitmen organisasi. Sementara, komitmen organisasi memediasi pengaruh kepemimpinan pemberdayaan pada kinerja tenaga penjual.

Kata kunci: Kebutuhan berprestasi, kepemimpinan pemberdayaan, komitmen organisasi, kinerja tenaga penjual.

ABSTRACT

This study examined the effects of need for achievement and empowering leadership on salesperson performance, as mediated by salesperson's organizational commitment. A total of 145 responses from sales person in Multi Level Marketing organization (MLM), Prima R&G Center, were analyzed using SEM-PLS to test the hypothesized model and hypotheses. Data were collected through purposive sampling and structured questionnaires. Results of the hypotheses testing revealed that need for achievement influenced salesperson performance both directly and indirectly through organizational commitment (partially mediated). Meanwhile, organizational commitment fully mediated the relationship between empowering leadership and salesperson performance.

Keywords: *Need for achievement, empowerment leadership, organizational commitment, salesperson performance.*